

PARTHA DASGUPTA

# İKTİSAT

KÜLTÜR KİTAPLIĞI 108

DOST

KÜLTÜR KİTAPLIĞI: 108

D

**Partha Dasgupta**

Cambridge Üniversitesi'nde Frank Ramsey iktisat profesörüdür. Başta Royal Economic Society olmak üzere birçok kuruluşta aktif görevler üstlenmiştir. 2002 yılında bir kraliyet nişanıyla ödüllendirilen Dasgupta, iktisadın yanında ekoloji ve kullanılabilir kaynaklar üzerine de kimi yapıt ve makaleler kaleme almıştır.

Dasgupta, Partha
**İktisat**
ISBN 978-975-298-449-3 / Türkçesi: Abdullah Ersoy
Eylül 2011, Ankara, 231 sayfa
Kültür Kitaplığı: 108; İktisat: 3

# İKTİSAT

*Partha Dasgupta*

DOST

ISBN 978-975-298-449-3

Economics
*Partha Dasgupta*



*Türkçesi*, Abdullah Ersoy

*Teknik hazırlık*, Mehmet Dirican

*Baskı*, Pelin Ofset Ltd. Şti.; İvedik Organize Sanayi Bölgesi,
Matbaacılar Sitesi 588. Sokak no: 28-30 Yenimahalle / Ankara
Tel: (0.312) 395 25 80-81 • Faks: (0.312) 395 25 84

*Dost Kitabevi Yayınları*
Paris Cad. No: 76/7, Kavaklıdere 06680 Ankara
Tel: (0.312) 435 93 70 • Faks: (0.312) 435 79 02
www.dostyayinevi.com • bilgi@dostyayinevi.com

# İÇİNDEKİLER

*Aisha, Shamik ve Zubeida'ya*
*babalarından sevgiyle…*

# ÖNSÖZ

İktisada giriş kitabı yazmak hem kolay hem de zordur. Kolaydır, çünkü hepimiz şu veya bu şekilde iktisatçıyız. Örneğin, hiç kimsenin bize fiyatların ne olduğunu açıklamasına gerek yoktur, fiyatlarla her gün karşılaşırız. Uzmanlar bankaların niçin tasarruf mevduatlarına faiz ödemeyi teklif ettiklerini veya riskten kaçınmanın niçin beceri gerektirdiğini veya zenginliği ölçme yöntemimizin niçin bunu ölçmenin önemini ıskalamamıza yol açtığını açıklamak durumunda kalabilirler, fakat bunların hiçbiri bize yabancı düşünceler değildir. İktisat hepimizi ilgilendirdiğinden, işlerin yanlış yapıldığını hissettiğimizde, bunların nasıl düzeltileceği konusunda da görüşlerimiz vardır. Politikayı etiğimizin yönlendirmesi ve ekonomimize siyasetimizin şekil vermesinden dolayı bu görüşlerimize güçlü bir şekilde sarılırız. İktisat üzerine düşünürken kuşkular beslemeyiz. Bu yüzden, iktisadı inceleme isteğimizin altında yatan nedenler, iktisadi dünyanın nasıl biçimlendiğini araştırırken bile bize engeller çıkarır. Fakat iktisat büyük ölçüde izlenecek bu *yollara* ilişkin olduğundan –mümkün olabildiğince kanıtlara dayalı bir sosyal bilimdir– insanların iktisadi konulara ilişkin görüş ayrılıklarının çoğunun

genelde benimsedikleri 'değerlerden' değil, 'olguları' yorumlama biçimlerinden kaynaklanması şaşırtıcı değildir. İktisada giriş kitabı yazmak işte bu yüzden zordur.

Bu kitabı yazma planları yapmaya ilk başladığımda, aklımda okuyucuya önde gelen iktisat dergileri ve ders kitaplarında yer aldığı biçimiyle genel bir iktisat bakışı sunmak vardı. Onyıllar boyunca iktisadın analitik ve ampirik temeli giderek güçlendiğinden, kendimi ders kitaplarında tartışılması için sunulan konuların seçiminden (yoksul bölgelerdeki kırsal yaşamdan –diğer bir deyişle, 2,5 milyar insanın iktisadi yaşamından– hiçbir zaman söz edilmemektedir) ve önde gelen iktisat dergilerinde vurgulanan konulardan dolayı rahat hissetmemişimdir (Doğa bu konular arasında pek ender durumda etkin bir oyuncu olarak yer alır). Bunu, Oxford University Press benden iktisada *çok kısa* bir giriş kitabı yazmamı istediğinde ve ortalıkta 1.000 sayfayı aşan iktisat ders kitapları olması nedeniyle fark ettim! Böylece, ilk planımı bir kenara bıraktım ve birden aklıma iktisatçılar olarak çevremizdeki dünyayı anlamak için kullandığımız *mantığı* anlatmak ve daha sonra da bu mantığı insanlığın bugün karşı karşıya bulunduğu en acil sorunlardan bazılarına uygulamak düşüncesi geldi. Bunu ancak iki edebi torunumun –Becky ve Desta'nın– yaşamlarını çevreleyen söylemi biçimlendirerek yapabileceğimi ancak son zamanlarda fark ettim. Becky ve Desta'nın yaşamları birbirinden tümüyle farklıdır, fakat ikisi de *benim* torunum olduğundan onları anladığıma inanıyorum. En önemlisi, iktisat benim onları anlamama yardımcı oldu.

Burada geliştirdiğim düşünceler, *An Inquiry into Well-Being and Destitution* (Oxford: Clarendon Press, 1993) adlı

kitabımda anahatlarıyla belirlenmiş ve incelenmiştir. O kitabı yazarken iktisadın giderek etik anlayışımı yönlendirdiğinin ve etik anlayışımın da siyasi görüşlerimi biçimlendirdiğinin farkına vardım. Bu alışılmamış bir nedensellik ilişkisi olduğundan, önceki kitabım daha teknikti ve çok daha 'ağır'dı. O kitabın yayımlanmasından sonra ortaya çıkan teorik ve ampirik gelişmeler, beni orada geliştirdiğim düşüncelere şimdi daha sıkıca sarılmaya yöneltti. Olayları –birçok şeyi *niçin* anlayamadığım konusu da dahil– o zamankinden daha iyi anlıyorum. Elinizdeki kitap daha önceki çalışmamın doğal bir uzantısıdır.

Bu kitapçığı hazırlarken Kenneth Arrow, Gretchen Daily, Carol Dasgupta, Paul Ehrlich, Petra Geraats, Lawrence Goulder, Timothy Gowers, Rashid Hassan, Sriya Iyer, Pramila Krishnan, Simon Levin, Karl-Göran Mäler, Eric Maskin, Pranab Mukhopadhay, Kevin Mumford, Richard Nolan, Sheilagh Ogilvie, Kirsten Oleson, Alaknanda Patel, Subhrendu Pattanaik, William Peterson, Hamid Sabourian, Dan Schrag, Priya Shyamsundar, Jeff Vincent, Martin Weale ve Gavin Wright ile yaptığım yazışma ve tartışmalardan büyük ölçüde yararlandım. Kitabın bu biçimi, daha önceki bir taslağa ilişkin olarak Kenneth Arrow, Carol Dasgupta, Geoffrey Harcourt, Mike Shaw, Robert Solow ve Sylvana Tomaselli'nin yaptığı yorumların etkisini yansıtmaktadır. Sue Pilkington kitabın yayına hazırlanmasında sayılamayacak kadar çok yardımda bulundu. Hepsine teşekkür borçluyum.

St. John's College
Cambridge
Ağustos 2006

Giriş

## BECKY'NİN DÜNYASI

10 yaşında olan Becky, annesi, babası ve kendisinden büyük kardeşi Sam ile birlikte Amerika'nın ortabatısında bir banliyöde yaşamaktadır. Becky'nin babası mülkiyet yasası konusunda uzmanlaşmış bir şirkette çalışmaktadır. Şirketin kârına bağlı olmak üzere yıllık geliri bir ölçüde değişkenlik göstermekte, fakat 145.000 ABD dolarının altına pek düşmemektedir (145.000 $). Becky'nin anne ve babası üniversitede okurken tanışmışlardır. Annesi birkaç yıl yayıncılık işinde çalışmış, fakat Sam dünyaya gelince, ailesinin bakımı üzerinde yoğunlaşmaya karar vermiştir. Şimdi hem Becky hem de Sam okula gittiğinden, yerel eğitim işlerinde gönüllü olarak çalışmaktadır. Aile iki katlı bir evde yaşamaktadır. Evin dört yatak odası, üst katta iki banyosu ve alt katta bir banyosu, büyük bir misafir ve yemek salonu, modern bir mutfağı ve bodrumda bir oturma odası vardır. Arka tarafta ailenin boş zaman etkinliklerinde kullandığı bir parça arazi –arka bahçe– bulunmaktadır.

Her ne kadar mülklerine ilişkin olarak bankaya bir miktar kredi borçları olsa da, Becky'nin anne ve babasının tahvil ve hisse senetleri ile ulusal bir bankanın yerel şubesinde bir tasarruf mevduatı hesabı bulunmaktadır. Becky'nin babası ve çalıştığı şirket, emeklilik hesabına birlikte para yatırmaktadırlar. Babası, ayrıca, Becky ve Sam'in üniversite eğitim giderlerini karşılamak amacıyla bankada açılan bir hesaba her ay ödeme yapmaktadır. Ailenin varlıkları ve aile bireylerinin yaşamları sigortalanmıştır. Becky'nin anne ve babası genellikle federal vergilerin yüksek olmasından dolayı paralarına dikkat etmeleri gerektiğini söylemekte ve buna uygun davranmaktadırlar.



1. Becky'nin evi.

Bununla birlikte, iki otomobilleri vardır; çocuklar her yaz kampa gitmektedir; ve kamp sona erince tüm aile birlikte tatil yapmaktadır. Becky'nin anne ve babası kızlarının kuşağının kendilerinkinden daha fazla bir refaha sahip olacağını öne sürmektedirler. Becky çevreyi korumak istemekte ve okula bisikletle gitmekte diretmektedir. Amacı, doktor olmaktır.

## Desta'nın dünyası

Yaklaşık olarak 10 yaşında olan Desta, Güneybatı Etiyopya'nın aşağı tropik bölgesindeki bir köyde anne babası ve dört kardeşiyle birlikte yaşamaktadır. Aile iki odalı, tavanı otlarla örtülmüş, çamurdan bir kulübede yaşamaktadır. Desta'nın babası, devletin kendisine verdiği yarım hektar arazide mısır ve tef (Etiyopya'ya özgü bir tahıl ürünü) yetiştirmektedir. Desta'nın büyük kardeşi onun toprağı ekip biçmesine yardım etmekte ve ailenin bir inek, bir keçi ve birkaç tavuktan oluşan hayvanlarına bakmaktadır. Üretilen az miktardaki tef para sağlamak amacıyla satılmakta, fakat mısırın büyük bölümü ailenin beslenmesinde kullanılmaktadır. Desta'nın annesi kulübelerinin yanındaki küçük bir arazide lahana, soğan ve enset (gıda maddesi olarak kullanılan ve yıl boyunca ürün veren bir kök bitki) yetiştirmektedir. Aile gelirine katkıda bulunmak amacıyla, mısırdan elde edilen yerel bir içki üretmektedir. Ayrıca, yemek pişirme, temizlik ve çocukların bakımından da sorumlu olduğundan, günlük çalışma süresi genellikle 14 saati bulmaktadır. Uzun çalışma saatlerine rağmen işleri tek başına bitirmesi mümkün



2. Beck bisikletle okula giderken.

olmamaktadır. (Gıda maddelerinin tümü ham olduğundan pişirme işlemi 5 saat ve daha fazla sürmektedir.) Bu yüzden, Desta ve büyük kız kardeşi ev işlerinde annelerine yardım etmekte ve kendilerinden küçük kardeşlerine bakmaktadırlar. Daha küçük olan bir erkek kardeşi yöredeki okula gitmekle birlikte, ne Desta ne de büyük kız kardeşi o okula gitmektedir. Anne ve babası okuma ve yazma bilmemekte, fakat sayı sayabilmektedir.

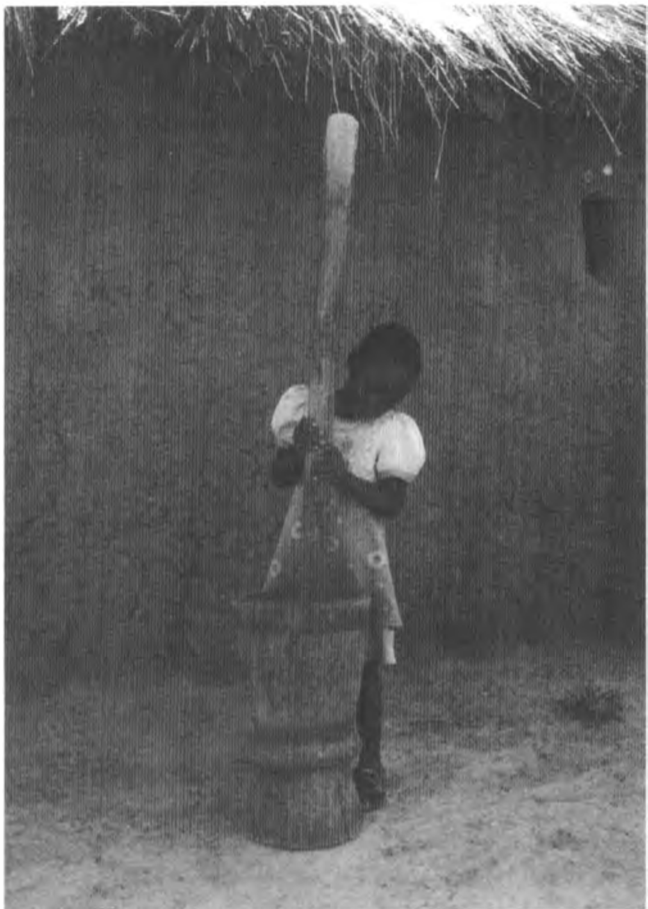
Desta'nın evinde elektrik ve içme suyu bulunmamaktadır. Yaşadıkları bölgede su kaynakları, büyük baş hayvan-

ların otladıkları araziler ve koruluklar ortak mülkiyettedir. Bunlar Desta'nın köyündeki insanlar tarafından ortaklaşa kullanılmaktadır; fakat köylüler yabancıların bunları kullanmasına izin vermemektedir. Desta'nın annesi ve kızlar her gün su taşımakta, yakacak odun ve ortaklaşa kullanılan araziden meyve ve bitki toplamaktadır. Desta'nın annesi günlük ihtiyaçlarını karşılamak için gerekli süre ve çabanın yıldan yıla arttığından sık sık şikâyet etmektedir.

Çevrelerinde kredi verecek ve sigorta yapacak hiçbir finansal kurum mevcut değildir. Cenazelerin kaldırılması çok masraflı olduğundan, Desta'nın babası uzun süre önce, her ay belli bir ödeme yaptığı ortak sigorta programına (*iddir*)



3. Desta'nın evi.



4. Desta çalışırken.

katılmıştır. Bu yüzden Desta'nın babası şimdi sahip oldukları ineği satın alırken biriktirdiği ve evde bulundurduğu tüm parayı harcamış, akrabalarından, ödeme gücü olduğunda geri ödeme sözü vererek borç aldığı paraları da buna eklemek zorunda kalmıştır. Bunun karşılığında, akrabaları ihtiyaçları olduğunda borç almak için kendisine gelmekte ve o da eğer parası varsa onlara vermektedir. Desta'nın babası, kendisinin ve yakınlarının uyguladıkları bu tür karşılıklılık yöntemlerinin onların kültürlerinin bir parçasını oluşturduğunu söylemektedir. Ayrıca, kendisi ve Desta'nın annesi yaşlandığında onlara oğulları bakacağından, kendisinin en önemli varlığının oğulları olduğunu da ifade etmektedir.

Ekonomi istatistikçileri, Etiyopya ve ABD'nin geçinme giderleri arasındaki farklılıklar da dikkate alındığında, Desta'nın ailesinin gelirinin yılda 5.500 $ olduğunu ve bunun 1.100 $'ının ortak alanlardan elde ettikleri ürünlerden oluştuğunu hesaplamaktadırlar. Bununla birlikte, yağış miktarı yıldan yıla değişkenlik gösterdiğinden Desta'nın ailesinin geliri büyük dalgalanma göstermektedir. Durumun kötü olduğu yıllarda, evde depoladıkları tahıl, bir sonraki hasattan çok önce bitmektedir. Bu dönemlerde yiyecek maddeleri çok kıt olduğundan, hepsi ve özellikle de daha küçük olan çocuklar zayıflamaktadır. Eski vücut ağırlıklarına ve güçlerine kavuşmaları ancak hasattan sonra mümkün olmaktadır. Dönemsel olarak ortaya çıkan açlık ve hastalıklar Desta'nın ve kardeşlerinin gelişmelerinin bir ölçüde engellenmesi anlamına gelmektedir. Desta'nın anne ve babası geçmiş yıllarda, biri sıtmadan diğeri de ishalden olmak üzere iki bebeklerini kaybetmişlerdir. Ayrıca, bazı düşükler de olmuştur.

Desta beş yıl sonra (büyük bir olasılıkla babası gibi bir çiftçiyle) evleneceğini ve komşu bir köyde kocasının arazisinde yaşayacağını bilmektedir. Kendi yaşamının annesinin yaşamına benzeyeceğini düşünmektedir.

## İktisatçının gündemi

Yeryüzünde insanların oluşturabildikleri yaşamların büyük farklılık gösterdiği herkesin bildiği bir durumdur. Seyahatlerin çok arttığı günümüzde bu durumun yerinde gözlenmesi daha da yaygınlaşmıştır. Aynı zamanda Becky ve Desta'nın geleceklerinin çok farklı olması, beklediğimiz, belki de kabullendiğimiz bir şeydir. Bununla birlikte, akla hemen aslında bu kızların birbirlerine çok benzedikleri gelebilir. İkisi de oyun oynamaktan, yemek yemekten ve dedikodu yapmaktan hoşlanmakta; ailelerine yakınlık duymakta; sıkıntıları olduğunda annelerinden yardım istemekte; güzel giysiler giymekten hoşlanmakta; her ikisi de düş kırıklığına uğrayabilmekte, kızabilmekte ve mutlu olabilmektedir.

Anne ve babaları da birbirine benzemektedir. Dünyalarının gidişi konusunda bilgi sahibidirler. Sürekli olarak ortaya çıkan, gelir elde etme ve kaynakları aile üyeleri arasında bölüştürme sorunu konusunda –zaman içinde ve beklenmeyen durumlara karşı önlem alarak– zekice çözümler bulup ailelerini korumaktadırlar. Bu yüzden, birbirinden çok farklı yaşam koşullarının temelinde yatan nedenleri incelerken, ailelerin karşı karşıya kaldıkları fırsatların ve engellerin çok farklı olduğunu ve, bir anlamda,

Desta'nın ailesinin, yaptıkları ve yapabilecekleri açısından Becky'ninkine göre çok daha kısıtlanmış durumda olduğunu gözleyerek işe başlamak umut verici bir yol olacaktır.

İktisat, en geniş anlamda, insanların yaşamlarının mevcut durumuna gelmesini etkileyen süreçleri ortaya çıkarmaya çalışır. Bu bilim dalı, aynı zamanda, yapabileceği ve ulaşabileceği şeyler konusunda büyük ölçüde kısıtlanmış olanların yaşamlarını iyileştirmek amacıyla, bunu sağlayacak süreçleri etkileyebilmenin yollarını bulmaya çalışır. Bu etkinliklerden birincisi açıklamaların yapılmasını, ikincisi ise politika önerilerinin geliştirilmesini içerir. İktisatçılar aynı zamanda iktisadi yaşamın koşullarının nasıl olacağını tahmin etmeye çalışırlar; fakat bu tahminlerin ciddiye alınması için bunların insanların yaşamlarını şekillendiren süreçlere ilişkin bir bilgiye dayalı olarak yapılmaları gerekir. Açıklama yapma çabasının tahminden önce gelmesinin nedeni budur.

Açıklamaların yapılmaya çalışıldığı ve önerilerin yapıldığı bağlam bir köy, mahalle, ülke ve hatta tüm dünya olabilir – insanların ve yerlerin hangi ölçüde toplulaştırılarak ele alındıkları, sadece sosyal dünyayı incelemek için seçtiğimiz ayrıntı düzeyini yansıtır. Bir toplulukta gıda maddelerinin aile üyeleri arasında hangi temele göre paylaştırıldığını anlamak istediğimizi düşünelim. Hiç kuşkusuz, ailenin gelirinin burada bir rol oynayacağı düşünülür; fakat gıda maddelerinin yaş, cinsiyet ve statüye göre paylaştırılıp paylaştırılmadığını öğrenmek için aileye bakmamız gerekecektir. Gıda maddelerinin bunlara göre dağıtıldığını görürsek, niçin bir rol oynadıklarını ve eğer önerilebilirse, hangi politika önerilerinin uygun olduğunu araştırmamız

gerekir. Buna karşılık, bir bütün olarak dünyanın 50 yıl öncesindekinden daha zengin olup olmadığını öğrenmek istediğimizi varsayalım. Bu soru küresel ortalamalara ilişkin bir soru olduğundan, aile üyeleri ve aileler arasındaki farklılıkları dikkate almamamız yerinde olacaktır.

Bunun yanı sıra, çeşitli zaman dilimlerine ilişkin ortalamaların alınması gereklidir. Araştırmanın amacı ve bilgi toplamanın maliyeti, seçilen ortalama zaman uzunluğunu etkiler. Örneğin, Hindistan'da nüfus sayımı on yılda bir yapılmaktadır. Daha sık yapılacak sayımlar daha maliyetli olacaktır ve çok yararlı olacak ek bilgiyi sağlamayacaktır. Buna karşılık, ev satışlarının mevsimlere göre değişimini incelemek istersek, yıllık istatistikler bile araştırmanın amacına hizmet etmeyecektir. Ev satışlarına ilişkin aylık istatistikler, elde edilen bilginin ayrıntı düzeyi ve maliyeti arasındaki en uygun dengeyi oluşturmaktadır.

*Modern* iktisat, ki bununla günümüzde önemli üniversitelerde okutulan ve uygulanan biçimiyle iktisadı ifade etmek istiyorum, araştırmalarına işin temelinden başlamaktan hoşlanır: bireylerden hanehalkına, köye, mahalleye, ülkeye ve oradan da tüm dünyaya uzanır. Kuramın, mantığın ve olayların ortaya koyduğu gibi, faaliyetimizin çok çeşitli sonuçları olmasından dolayı, milyonlarca bireysel karar, insanların karşı karşıya kaldıkları sonuçları farklı ölçülerde olmak üzere etkiler. Bu sonuçlardan bazıları amaçlanmıştır, fakat çoğu amaçlanmamış sonuçlardır. Bununla birlikte, bu sonuçların insanların daha sonra yapabilecekleri ve yapmayı tercih edecekleri şeyleri etkilediği konusunda bir bilgiye sahibiz. Becky'nin ailesi otomobil kullandığında veya elektrik tükettiğinde ve Desta'nın ailesi kompost ürettiğin-

de ve yemek pişirmede odun kullandığında küresel karbon üretimini artırmaktadırlar. Bunların katkıları, hiç kuşkusuz, ihmal edilebilir düzeydedir, fakat bu türden milyonlarca küçük katkı bir araya gelince önemli bir miktara ulaşmakta ve dünyanın her yerindeki insanların farklı şekillerde yaşamaları muhtemel sonuçları doğurmaktadır. Bu etkilerin bir bütün olarak katkısının, bütünü oluşturan parçaların katkılarının toplamından daha büyük olması pozitif bir bilgi sağlamaktadır. Dikkati çeken bir durum da, amaçlanmayan sonuçların, malların talebinin arzına az çok eşit olduğu piyasa fiyatları gibi bazı özellikleri içerebilmesidir.

Daha önce Becky'nin ve Desta'nın yaşamlarını resmettim. Onların yaşamlarının *bilinmesi* daha fazlasını içerir; genellikle daha fazla resmetmeyi gerektiren bir analize ihtiyaç gösterir. Bir analiz yapabilmek için, *birincisi*, kızların ailelerinin –bugün ve gelecekte, belirsizlik koşullarında– karşı karşıya oldukları maddi olanakları belirlememiz gerekir. *İkincisi*, onların kararlarının niteliğini ve Becky ve Desta'nın aileleri gibi milyonlarca ailenin kendi umutlarını gerçekleştirmeyi amaçlayan kararları nasıl aldıklarını belirlememiz gerekir. *Üçüncüsü* ve bununla ilişki olarak, ailelerin mevcut durumlarına geçmişten bugüne nasıl geldiklerini belirlememiz gerekir.

Bunlar önemli, belki de ürkütücü boyutta işlerdir. Bundan başka, bizi dehşete düşürecek bir düşünce de şudur: her şey muhtemelen başka şeyleri de etkilediğinden, bunlardan toplumsal dünyaya ilişkin bir anlam çıkarabilir miyiz? Ancak, bu kaygıya boyun eğersek hiç ilerleme kaydedemeyiz. Aşina olduğum her bilim dalı, dünyadan bir anlam çıkarabilmek için onu karikatürize eder. Modern

iktisatçı bunu, bilinçli olarak, olgunun temsili şekline indirgenen *modelleri* oluşturarak gerçekleştirir. 'İndirgenmiş' deyimiyle gerçekten indirgenmeyi ifade etmek istiyorum. İktisatçılar genellikle diğer her şeyi dışarıda bırakarak bir ya da iki nedensel faktör üzerinde odaklanırlar ve bunun gerçekliğin sadece bu yönlerinin nasıl işlediği ve etkileşimde bulunduğunu anlamamızı sağlaması beklenir. İktisatçı John Maynard Keynes bu bilim dalını şöyle tanımlamıştır: "İktisat, çağdaş dünyayla ilişkili modelleri seçme sanatıyla birleşmiş, bir modeller aracılığıyla düşünme bilimidir."

İktisatçılar ölçülebilir nesneleri (tüketilen kalori miktarı, çalışılan saat sayısı, üretilen çelik miktarı, döşenen kablo uzunluğu, yok edilen ekvator ormanlarının yüzölçümü) ele aldıklarından modellerin hemen hemen tamamı matematiksel modellerdir. Bunlar sözel olarak ifade edilebilir, fakat matematik bir modelin ifade edilmesi, daha da ilginci modelden sonuçların elde edilmesi için çok etkin bir yoldur. Uygulamalı matematikçiler ve fizikçiler bu durumu uzunca bir süredir bilmekteydiler, fakat ekoloji gibi ilgili bilim dalları kabilinden, iktisatçıların da bu araştırma taktiğini pişkinlikle benimsemeleri ancak 20. yüzyılın ikinci yarısında gerçekleşmiştir. İyi modeller kurma sanatı, çok az sayıda nedensel faktör üzerinde odaklanarak bundan çok miktarda bilgiyi elde etme sanatıdır. Buna 'sanat' dememin nedeni, iyi bir model oluşturmada kullanılabilecek hiçbir formülün mevcut olmamasıdır. Bir modelin iyi olup olmadığını hemen gösterecek ilk test, onun, olgunun alternatif açıklamaları arasında bir ayrım yapıp yapmadığıdır. Ampirik testlerde başarılı olanlar, bunlara ilişkin kuşku uyandırabilecek ek kanıtlar ortaya çıkana kadar kabul görürler. Bu tür kanıtlar

ortaya çıkarsa, iktisatçılar daha iyi (her zaman daha büyük olmayan) modeller oluşturmak için tekrar çizim masasına otururlar. Ve bu böyle devam edip gider.

Burada çok kısaca tanımladığım metodoloji, iktisatçıların, geleceğin tahmin edilmesini içermeyen, fakat çağdaş dünyaya ilişkin henüz toplanmamış verilere ilişkin bir tür öngörüde bulunabilmelerine olanak sağlar. Bu riskli bir iştir, fakat modelin açıklayıcı olması gerekiyorsa, olayların olup bitmesinden sonra açıklamalarda bulunmaktan daha fazlasını başarması gerekir.

Yakın zamanlara kadar iktisatçılar iktisat tarihini, büyük ölçüde, tarihçilerin sosyal ve siyasi tarihi incelediği şekilde incelemişlerdir. Belli bir bölgedeki olayların o şekilde gerçekleşmesinin nedenlerini, orada en önemlileri olduğunu düşündükleri faktörleri belirlemeye çalışarak ortaya koymaya çalışmışlardır. Ele alınan olayların benzersizliği üzerinde durulmuştur. Bu kalıba göre belirlenen klasik bir araştırma konusu, birinci sanayi devriminin niçin 18. yüzyılda ve niçin İngiltere'de gerçekleştiğidir. Gördüğünüz gibi, soru üç önvarsayıma dayanmaktadır: birinci sanayi devrimi *gerçekleşmiştir*; 18. yüzyılda gerçekleşmiştir; ve İngiltere kaynaklıdır. Elbette, bu öncüllerden üçü de sorgulanmıştır, fakat bu öncüllere tarihsel araştırmalar yoluyla ulaşmış olanların bile bu konuda çok çalışma yapmaları gerekmiştir. Bu arada, bu sorular etrafında oluşan literatür, iktisat tarihinin en büyük başarılarından birini oluşturmuştur.

İktisatçılar son yıllarda geçmişin incelenmesine istatistiksel bir yaklaşımı da eklemişlerdir. Yeni yaklaşım, olayları şekillendiren süreçlerin genel olma özelliğine vurgu yaparak iktisat kuramına yakın durmaktadır. Bu yaklaşım, kuramın,

farklı yerlerdeki ve farklı zamanlardaki iktisadi yollar arasındaki ortak özellikleri ortaya çıkarması gerektiği görüşünü benimsemektedir. Kabul etmek gerekir ki, hiçbir ekonomi bir diğerine benzemez, fakat modern iktisatçılar insan deneyiminin farklılıklarından çok, ortak yönlerini araştırırlar. Diyelim ki, Desta'nın ve Becky'nin dünyalarının, birincisinin yaşam standardının ikincisinden bu kadar düşük olmasını en iyi açıklayabilecek çağdaş özelliklerini belirlemek istiyoruz. Bir dizi iktisadi model bu özelliklerin *X*, *Y* ve *Z* değişkenleri ile temsil edilebileceğini söyler. Belki de 149 ülke arasından seçilen bir örneklemde *X*, *Y* ve *Z*'ye ilişkin uluslararası istatistiklere bakarsınız. Sayılar ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir, fakat örneklemde yer alan tüm ülkelerde ortak olan açıklayıcı faktörler olarak bu değişkenleri alırsınız. Diğer bir deyişle, 149 ülkeyi birbirine paralel ekonomiler olarak yorumlarsınız ve her ülkeye özgü özellikleri o ülkenin özel durumu olarak kabul edersiniz. Elbette, bu özel durumları istediğiniz gibi modelleme özgürlüğüne sahip değilsiniz. İstatistik kuramı –bu bağlamda *ekonometri* olarak adlandırılmaktadır– bunları modelleme yönteminiz üzerinde kısıtlamalar oluşturacaktır.

Örneklemimizdeki 149 ülkeye ilişkin veriler temelinde, şimdi *X*, *Y* ve *Z*'nin yaşam standartlarını belirleyen değişkenler olup olmadığından emin olmak için test yapabilirsiniz. Varsayalım ki, testler yaptığınız şeyin güvenilir olduğunu söylüyor. Bundan sonra verilerle yapılacak daha ileri analizler örneklemde yer alan yaşam standardındaki değişimin ne kadarının örneklemde yer alan *X*'deki, *Y*'deki ve *Z*'deki değişimle açıklanabileceğini belirlemenizi sağlayacaktır. Bu oranlar yaşam standardını belirleyen faktör-

lerin önemine ilişkin bir fikir verecektir. Bu 149 ülkenin yaşam standartlarındaki değişimin % 80'inin örneklemdeki X değişkeniyle ve geri kalan % 20'sinin ise Y ve Z'deki değişimlerle açıklanabileceğini varsayalım. Bu durumda geçici olarak X'in temel açıklayıcı değişken olduğu sonucuna vararak doğru bir şey yapmış olacaksınız.

İktisadi verilere istatistiğin uygulanmasında çok büyük sorunlar bulunmaktadır. Örneğin, iktisadi modelleriniz bir bütün olarak ele alındıklarında, yaşam standartlarının belirlenmesinde yalnızca X, Y ve Z'nin değil, 67 faktörün söz konusu olabileceğini söyleyebilir. Ancak yalnızca 149 ülkeden oluşan bir örneklemimiz bulunmaktadır. Bir istatistikçi 67 faktörün rolünün ortaya çıkarılmasında 149 sayısının çok küçük kalacağını söyleyecektir. Ekonometrisyenin karşı karşıya kaldığı başka sorunlar da mevcuttur. Fakat istatistiği bırakıp ampirik söylemin sözel tarzlarına yönelmeden önce, bir araştırmacının tarihsel anlatımının diğerinkinden niçin daha inandırıcı olması gerektiği sorusunu kendinize sorunuz. Araştırmacının çalışmasına ilişkin değerlendirmenizde onun edebi yeteneğinin etkili olup olmadığını bile merak edebilirsiniz. Burada birileri tarihsel bir öykünün anlatıcısının bile kafasında bir modelin olduğu konusunda sizi temin etmektedir. Araştırmacının modelinin onun çalışmasında ortaya konan kanıtların seçimini etkilediğini, ancak çok miktarda veriyi gözden geçirdikten sonra seçimini yaptığını söylemektedir. Buna karşılık, araştırmacının kavramsal modelinin başkalarınkinden daha iyi olduğuna nasıl karar vereceğinizi ona sorarsınız. Bu, bizi toplumsal olgunun alternatif modelleri sorununa geri götürür. Bundan sonraki bölümde tarihsel anlatımların modern iktisatta önemli bir

rol oynamaya devam ettiğini, fakat bunların model kurmayla ve ekonometrik testlerle birlikte kullanıldığını göreceğiz.

Ekonometrik testlerin temelinde, değerlendirilmesi güç olan kapalı varsayımlar mevcuttur (ülkeye özgü özelliklerin nasıl modellenebileceği bunlardan yalnızca biridir). Bu yüzden, iktisat istatistikçileri çoğu kez sonuçta ancak yarı şeffaf olabilmektedir. Birbiriyle rekabet eden bazı modellerin bir arada bulunması ve her birinin savunucularının olması az rastlanan bir durum değildir. Model kurma, verinin bulunabilirliği, tarihsel anlatımlar ve ekonometri tekniklerindeki gelişmeler birbirini desteklemektedir. İktisatçı Robert Solow'un da ifade ettiği gibi, 'olgular açıklanmayı, açıklamalar da yeni olguları bekler'.

Bu kitapçıkta önce biz iktisatçıların, Becky ve Desta'nın yaşamlarını şekillendiren iktisadi yolları nasıl ortaya çıkardığımıza ilişkin bir fikir vermek istiyorum. Bunu, daha önce ilgi alanımız olarak belirlediğimiz üç soruyu ele alarak gerçekleştireceğim. Daha sonra niçin iktisadi politikalara ihtiyaç duyduğumuzu ve iyi politikaları nasıl belirleyebileceğimizi açıklayacağım. Kitapta ilerledikçe elbette modeller kuracağız, fakat bunları daha çok sözel olarak açıklayacağım. Antropoloji, nüfusbilim, ekoloji, coğrafya, siyaset bilimi, sosyoloji ve elbette iktisadın ampirik bulgularına da atıfta bulunacağım. Fakat toplumsal dünyayı *iktisadın* objektifinden inceleyeceğiz. Kıt kaynakların dağıtımına önem veren yaşam koşullarına dönük bakış açısını –çağdaşlarımız arasında ve kuşaklar boyunca– benimseyeceğiz. Düşündüğüm şey, çevremizdeki toplumsal dünyayı ve ötesini anlayabilmek için ne kadar ileri gidebileceğimizi göstermek üzere sizi bir gezintiye çıkarmaktır.

I. Bölüm

# MAKRO EKONOMİ TARİHİ

Becky'nin ve Desta'nın yaşamlarını anlayabilmemiz için yapmamız gereken şeylerden birinin, ailelerin mevcut durumlarını geçmişten nasıl devraldıklarının ortaya konması olduğunu söylemiştim. Bu, iktisat tarihinin konusudur. Tarihi incelerken, eğer cesaretimiz olursa, uzun bakış açısını –yaklaşık 11.000 yıl önce tarımın Verimli İslâm Bölgesi'nin kuzey bölümünde (kabaca günümüzde Türkiye'nin güneydoğusunda) uygulanmaya başlamasından sonrasını– benimseyebiliriz ve Becky'nin dünyasının oluşumuna birikimli olarak katkıda bulunan birçok yenilik ve uygulamanın dünyanın Desta'ya ait bölümüne niçin ulaşmadığını veya burada niçin kalıcı olmadığını açıklamaya çalışabiliriz.

Araştırmacılar bunu yapmaya çalışmışlardır. Örneğin, coğrafyacı Jared Diamond, Avrasya üst-kıtasındaki insanların diğer bölgelerdeki insanlara göre iki güçlü avantaja sahip olduklarını öne sürmüştür. Bunlardan birincisi, Afrika ve Amerika kıtasının tersine, Avrasya'nın ılıman ik-

lim kuşağının doğu-batı ekseninde yer alması ve burada insanların, fikirlerin, tohumların ve hayvanların bölgeye dağılmasını engelleyecek bir dağ sırası veya çölün bulunmamasıdır. İkincisi, Avrasya'da çok sayıda evcilleştirilebilir hayvan türünün bulunması ve bunun da oradaki insanların kendi başlarına gerçekleştiremeyecekleri işlerle uğraşmalarını mümkün kılmasıydı. Avrasya'nın değişik bölgelerindeki ekonomiler gelişmekte ve gerilemektedir –kimi zaman Hindistan, kimi zaman Çin, kimi zaman İran, kimi zaman İslam, kimi zaman Avrupa'daki bir bölge ve daha sonra bir başka yer– fakat üst-kıtanın büyüklüğü ve yönelimi, son 11.000 yılda bu bölgede insanlığın başarılarının büyük ölçüde finansal hisse senetlerinin performansına benzer bir yol izlediğini göstermektedir: bazı bölgelerdeki gerilemeye, diğer bölgelerdeki büyüme eşlik etmektedir. 16. yüzyıla gelindiğinde Batı Avrupa'nın denizci uluslarıyla Amerika kıtası arasındaki teknolojik uçurum o kadar büyüktür ki silahlar, çelik ve Avrupa mikroplarının bir bileşimi küçük fatih gruplarının Yeni Dünya'yı fethetmesine olanak sağlamıştır. Dünyanın Becky'ye ait olan başarılı bölgesi aslında 500 yıldan daha kısa bir süre içinde gerçekleşen bir toplumsal yer değiştirmenin sonucudur.

## Bir ölçü olarak GSYİH

Burada yaptığımız gibi başarı ve başarısızlıktan söz etmek için bir ölçüye ihtiyacımız bulunmaktadır. Günümüzde en yaygın biçimde kullanılanı, kişi başına *gayri safi yurtiçi hasıla* veya kişi başına *GSYİH*'dir. Bu kavramı ikti-

satçılar geliştirmiş ve birçok sınırlamalarına karşı uyarıda bulunmuş olabilirler; fakat, öyle ya da böyle, bu terim kamuoyunun bilincine o kadar yerleşmiştir ki birileri 'iktisadi büyüme!' diye haykırdığında 'neyin büyümesi?' diye sormamız gerekmez – bununla kişi başına reel GSYİH'yi anlatmak istediklerini biliriz; bu ise enflasyona ve deflasyona göre düzeltilmiş kişi başına GSYİH'deki artıştır.

Bir ülkenin GSYİH'si belli bir yılda o ülkede yerleşik kişiler tarafından üretilen son ürünlerin tümünün değeridir. Bu, ekonominin toplam üretiminin bir ölçüsüdür. Fakat bir ürün üretilip satıldığında bunu satın alırken ödenen para bir başkasının cebine girer. Bu yüzden GSYİH herkesin gelirlerinin –ücretler, maaşlar, faizler, kârlar ve kamu gelirleri– toplamı alınarak da hesaplanabilir. Bu nedenle, GSYİH ve milli gelir madalyonun iki yüzüdür.

Bir ülkenin GSYİH'sinin genellikle zenginliği ölçtüğü söylense de bu ölçümü yapmaz. GSYİH bir akımdır (diyelim ki, belli bir yılda dolar cinsinden), oysa zenginlik bir stoktur (örneğin, yılda şu kadar dolar). GSYİH kavramı ilk başta piyasa ekonomileri için geliştirildiğinde, malların değerleri piyasa fiyatlarıyla hesaplanıyordu. Fakat kavramsal fiyatların akıllıca bir şekilde oluşturulmasıyla ('gölge fiyatları' olarak adlandırılan şey: bkz VII. ve VIII. bölümler), iktisatçılar, iktisadi faaliyetin büyük bölümünün piyasa dışındaki kurumlarda gerçekleştiği, Desta'nın ülkesi gibi ülkeler için bile GSYİH'yi kullanmaya başladılar. Ekonomi istatistikçileri Desta'nın köyünde yöresel olarak ortaklaşa kullanılan yerlerde üretilen ürünlere değerler vererek onun ailesinin gelirinin beşte birinin, doğrudan doğruya ailesinin çevresindeki doğal kaynaklar-

dan elde edilen malların değerinden oluştuğu sonucuna varmışlardır. Desta'nın dünyasını resmederken verdiğim oran buydu.

Dünya üzerindeki yaşam maliyetleri arasındaki farklılıklar için düzeltme yapıldığında yeryüzünde bugün kişi başına gelir yılda yaklaşık 8.000 $'dır. Fakat insanın geçmişinin büyük bölümünde insanlar çok yoksuldular. Ekonomi istatistikçisi Angus Maddison mevcut bölük pörçük verilerden, İS 0. yılda dünyada kişi başına yıllık gelirin günümüz fiyatlarıyla yaklaşık 515 $ olduğunu hesaplamıştır. Maddison'un hesaplamasının yaklaşık olarak doğru olması halinde bile, bu, 2.000 yıl önce ortalama bir insanın günde bir dolardan biraz daha fazla bir gelirle yaşadığı anlamına gelmektedir. Bu sayı Dünya Bankası'nın bir kişiyi çok yoksul olarak kabul ettiği sınırı oluşturmaktadır. Maddison ayrıca 2.000 yıl önce gelir dağılımının dikkati çekecek ölçüde eşit olduğunu öne sürmüştür; her yerdeki insanların neredeyse tamamı yoksuldu. Bize verdiği sayılar dünyada ortalama gelirin ve kişi başına gelirin bölgesel dağılımının İS 1.000 yılında da 1.000 yıl öncesine göre büyük ölçüde aynı olduğunu göstermektedir. Bölgesel farklılıkların ancak 19. yüzyılın başlarından itibaren artmaya başladığı görülmektedir: o tarihte Batı Avrupa'da kişi başına gelir Afrika'dakinin üç katına çıkmıştı. Fakat dünyada kişi başına gelir hâlâ günümüz fiyatlarıyla sadece 755 $'dı ve bu, 1.800 yıllık dönemde % 50'den daha az bir artış olduğu, yıllık artış hızının % 0.02'nin altında olduğu anlamına geliyordu. Bu artış hızı çağdaş standartlara göre çok düşüktür: son kırk yılda kişi başına gelirin yıllık artış hızı yaklaşık % 2 olmuştur. [Burada hatırlanması gereken yararlı bir

formül şöyledir. Bir sayısal varlık –örneğin, kişi başına reel GSYİH– yılda % g hızıyla artıyorsa (ya da azalıyorsa), bu varlık yaklaşık olarak her 70/g yılda bir iki katına çıkar (ya da yarıya düşer). Örneğin, eğer kişi başına GSYİH yılda % 2 artıyorsa, her 35 yılda iki katına çıkacaktır; yılda % 0.5 oranında azalıyorsa, her 140 yılda yarıya inecektir.]

Gelirdeki büyük bölgesel farklılıklar da 200 yıl önce daha azdı. ABD ve Afrika'nın ortalama gelirleri arasındaki fark 19. yüzyılın başında 3 katıyken günümüzde 20 katını aşmıştır – yılda 38.000 $'a karşılık 1.850 $. ABD'de kişi başına reel GSYİH 200 yılda 30 kat artmıştır. Bu, kişi başına gelirdeki ortalama yıllık artışın yaklaşık % 1,7 olması anlamına gelmektedir. Üzücü bir karşıtlık olarak, günümüzde Etiyopya'da kişi başına gelir 200 yıl öncesiyle hemen hemen aynıdır (bugün yılda 700 $'ın biraz üzerinde) ve bu olgu Becky'nin ve Desta'nın ailelerinde kişi başına gelirler arasında belirtmiş olduğumuz farkta ifadesini bulmaktadır.

Bugün ülkeleri kişi başına GSYİH'lerine göre sıralarsanız iki küme olduğunu görürsünüz: biri yoksul (Desta'nın dünyası), diğeri zengin (Becky'nin dünyası) küme. Bu uçlar arasında seyrek biçimde dağılmış orta gelirli ülkeler (Çin, Brezilya, Venezuela ve Arjantin başlıca örnekleridir) bulunmakta, fakat geniş bir kümeyi oluşturan ülkeler –toplam nüfusu 2,3 milyara ulaşan– (alt-Sahra Afrika, Hint Yarımadası, Güneydoğu Asya, Melanezya ve Orta Amerika) yılda kişi başına 2.100 $ gelir elde etmekte, öte yandan daha küçük bir diğer küme (Avrupa, Kuzey Amerika, Avustralya ve Japonya) –toplam nüfusu bir milyarın biraz altındadır– yılda ortalama 30.000 $'lık bir gelir elde

etmektedir (Tablo 1). Dünya kutuplaşmış gibi görünmektedir. Bundan başka, belki de Hindistan'ı hariç tutarsak, yoksul dünyanın yakın bir gelecekte zengin dünyaya yetişebileceğine ilişkin pek işaret bulunmamaktadır. Son kırk yılda zengin ülkelerde kişi başına reel GSYİH yılda ortalama % 2,4 oranında artarken, bu oran yoksul ülkelerde % 1,8 olmuştur (Tablo 1). Daha da kötüsü, yoksul dünyada alt-Sahra Afrika son kırk yılda kişi başına reel GSYİH'de küçük bir azalışı yaşamıştır.

Yoksul ülkelerin tersine, zengin dünyada tarımsal üretim ulusal gelirin küçük bir oranını oluşturmaktadır. Yoksul dünyada GSYİH'de tarımın payı yaklaşık % 25'tir; bu oran zengin ülkelerde % 5'ten daha azdır. Zengin ülkelerde nüfusun % 10'undan daha azı kırsal kesimde yaşamaktadır. Buna karşılık, yoksul ülkelerde % 70'inden fazlası köylerde yaşamaktadır (Tablo 1); bu durum yoksul ülkelerdeki insanların genellikle üretim girdilerini doğadan alan ülkelerde –bunlar 'biyomalzemeye dayalı' ülkelerdir– çalıştıkları düşüncesini akla getirmektedir. Ekoloji dünyanın yoksullarını, dünyanın zenginlerinin tersine, doğrudan ilgilendirmektedir.

Yakın zamanlarda Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) yaşam standartlarının ölçümü için bir temel geliştirmeye çalışmıştır. Bunu, kişi başına GSYİH, doğum sırasındaki ömür beklentisi ve okuryazarlığı birleştiren sayısal bir *endeks* oluşturarak yapmıştır. UNDP bunu İnsani Gelişme Endeksi (İGE) olarak adlandırmıştır. Burada da, birkaç istisna bir kenara bırakılırsa, İGE'nin yoksul ülkelerde düşük, zengin ülkelerde yüksek olduğu görülmüştür (Tablo 1).

## Becky'nin ve Desta'nın dünyaları arasındaki farkların temel nedenleri

Becky'nin dünyasındaki insanların Desta'nın dünyasındaki insanlardan bu kadar zengin olmalarını sağlayan nedir? Burada birkaç özellik ortaya çıkmaktadır.

Zengin ülkelerdeki insanlar çalışırken kullandıkları daha iyi donanıma sahiptirler (elektrikli matkaplar kazmalardan daha güçlüdür; traktörler sabandan daha güçlüdür; ve modern tıp geleneksel tedavi araçlarından çok daha etkilidir). Bu yüzden, bir görüşe göre, Becky'nin dünyasındaki fiziksel sermaye (daha doğru bir deyişle *imal edilmiş* sermaye) birikimi oradaki insanların ulaştığı yüksek yaşam standartlarına önemli bir katkı yapmıştır. Bu, önsözde iktisat kuramı ile uygulamalı iktisadın iç içe geçme tarzını göstermek için belirttiğim X faktörü olabilir.

Bazıları, zengin ülkelerdeki insanların çok daha iyi eğitildiklerine işaret etmişlerdir. Bu, zengin ülkelerin, ürün üretiminde kullanılabilecek fikirlerden yararlanabildikleri anlamına gelmektedir. Nüfusun büyük bölümünün okuryazar olmadığı ülkeler bu fikirlere erişme olanağı bulamamaktadırlar. Eğitim için kullanılabilecek kaba bir endeks, okuryazar olan yetişkinlerin (15 yaş ve üzerindeki kişiler) oranıdır. Bu oran zengin dünyada % 95'ten fazladır, yoksul dünyada ise sadece % 8'dir (Tablo 1). Cinsiyet farklılıkları zengin dünya ile karşılaştırıldığında yoksul dünyada çok daha fazladır. Yoksul ülkelerde okuryazar olan yetişkin kadınların oranı % 48'ken, zengin dünyada bu oran kadın ve erkekler için hemen hemen aynı olup % 95'ten fazladır (Tablo 1).

Tablo 1. Zengin ve yoksul uluslar

| | *Zengin uluslar* | *Yoksul uluslar* |
|---|---|---|
| Nüfus (milyar) | 1,0 | 2,3 |
| Kişi başına GSYİH | 30.000 $ | 2.100 $ |
| İnsani Gelişme Endeksi | yüksek | düşük |
| Nüfusun yıllık artış hızı (%) : 1966-2004 | 0,8 | 2,4 |
| Kişi başına GSYİH'nin yıllık artış hızı (%) : 1966-2004 | 2,4 | 1,8 |
| Toplam doğurganlık oranı (TDO) | 1,8 | 3,7 |
| Yetişkin okuryazarlığı (%) | >95 | 58 |
| [kadın okuryazarlığı (%)] | (>95) | (48) |
| Kamuda yolsuzluk endeksi | düşük | yüksek |
| Doğumda ömür beklentisi (yıl) | 78 | 58 |
| Beş yaşın altındakilerde ölüm oranı (1.000 kişide) | 7 | 120 |
| Kırsal nüfus (toplam nüfusun %'si) | 10 | 70 |
| Tarımın GSYİH'deki payı (%) | 5 | 25 |

Kaynak: *World Development Indicators* (World Bank, 2005).

Eğitimle yakından ilişkili olan bir faktör de sağlıktır. Bugün doğumda ömür beklentisi zengin ülkelerde 78 yıl olduğu halde, yoksul ülkelerde 58 yıldır. Yoksul dünyada her yıl beş yaşın altındaki her 1.000 çocuktan 120'si ölmektedir; bu sayı zengin ülkelerde 7'dir. (Tablo 1).

Bununla ilişkili olarak, temiz su ve sağlık koşullarının iyileşmesi zengin ülkelerdeki ölüm oranlarını büyük ölçüde düşürmüştür. Yoksul dünyada nüfusun yaklaşık dörtte biri yetersiz beslenirken, zengin ülkelerde bu oran ihmal edilebilir bir düzeydedir. Yetersiz beslenme ve enfeksiyonlara yakalanabilme durumu birbirini güçlendirmektedir, kötü beslenme ve ölüm kol kola gider. Çocukluğun erken dönemlerindeki kötü beslenmenin öğrenme becerilerinin gelişimini etkilediğine ilişkin kanıtlar mevcuttur. Zengin dünyada ortalama bir insan, bir işi yoksul ülkedeki bir insana göre çok daha kaliteli bir şekilde ve daha uzun bir süre yapabilmektedir. Eğitim ve sağlık, *insan sermayesi* olarak adlandırılmaktadır. Teodore Schultz ve Gary Becker'in öncülüğünü yaptıkları bir araştırma literatürü, insan sermayesi birikiminin, bugün Becky'nin dünyasında yaşayan insanların yüksek yaşam standardının gerisinde yatan önemli bir faktör olduğunu ortaya koymuştur. Bu, önsözde belirtilen *Y* faktörü olabilir.

Bununla birlikte, birçok iktisatçı iktisadi ilerlemenin gerisindeki temel faktörün yeni fikirlerin geliştirilmesi olduğunu kabul etmektedir. Bu iktisatçılar zengin ülkelerin, sadece oradaki insanların yeni ürünler (matbaa, buhar makinesi, elektrik, kimyasal maddeler, bilgisayar) için değil, eski ürünleri daha düşük maliyetle üretmenin yolları için de (ulaştırma, madencilik) fikirler geliştirmeleri sonucunda başarılı olduklarını söylemektedir. Elbette, eğitim ile bilim ve teknolojideki ilerlemeler bir ekonomik güç olarak birleşir. Günümüzde ilköğretim ve ortaöğretim tek başlarına bir toplumu o kadar geliştiremezler. Yüksek öğretimin az olduğu bir ülkenin en gelişmiş teknoloji ile çalışabilecek

bir halkı olamayacaktır. Bugün ileri bir eğitime sahip olmayan insanlar, bilim ve teknoloji ilerlemeleri sağlayamazlar. Fikirler, önsözde sözü edilen Z faktörü olabilir.

Bununla ilişkili bir konu da olması gerekenden çok daha tartışmalı olduğu görülen bir konudur: nüfus artışı. Basit bir sezgi bile nüfusun hızla artması durumunda, yaşam standartlarını sürdürebilmek için sermaye varlıklarının artış hızının yüksek olması gerektiğini söylemektedir. Fiziksel sermayeyi ve insan sermayesini biriktirme isteği iki ülkede aynı ise ve nüfus artışı sermaye birikiminin maliyetini azaltmıyorsa, nüfusun daha az arttığı ülkenin uzun dönemde daha yüksek bir yaşam standardına ulaşması beklenir. 1960'ların ortalarından bcri, bugün zcngin dünya olarak adlandırılan dünyada nüfus yılda ortalama olarak % 0,8 oranında artmışken, yoksul olarak adlandırılan dünyada bu oran % 2,4 olmuştur. (Tablo 1). Bu çok büyük bir farktır. Bugün istatistikçi nüfusbilimciler, diğer faktörler aynı kaldığında, nüfus artışının son onyıllarda yüksek olduğu ülkelerde kişi başına reel GSYİH artış hızının düşük olduğu konusunda görüş birliği içindedirler. Bu kitabın ileriki bölümlerinde günümüzde yoksul ülkelerdeki yüksek nüfus artış hızının ayrıca ekoloji üzerinde de büyük baskıya yol açtığına ve kırsal kesimdekiler için başka sorunlar doğurduğuna işaret edeceğiz.

Bir ülkedeki nüfus artışı yalnızca net doğumdan değil, aynı zamanda net göçten ve yaş dağılımından da etkilenmektedir. Net doğumu ayırmak için bir kadının yaşamı boyunca yapması beklenen canlı doğum sayısını gösteren *doğurganlık oranı*nın (daha doğru bir deyimle toplam *doğurganlık oranı*nın veya *TDO*'nun) kullanımı daha yaygındır.

Diyelim ki, anne ve babalar belli bir sayıda canlı çocuk sahibi olmayı istemektedirler. Bu durumda, beş yaşın altındaki çocukların ölüm oranları azalmaya başlayınca doğurganlık oranının azalması gerekir. Nüfusbilimciler günümüzde yoksul dünyadaki doğurganlık oranlarındaki azalmanın beklentilerinden daha yavaş olması karşısında şaşkınlığa düşmüşlerdir. Kuzeybatı Avrupa'da (özellikle İngiltere ve Fransa'da) doğurganlık oranlarındaki bilinen ilk azalış 17. yüzyılda gerçekleşmiştir ve bu oran 7'den 4'e düşmüştür (VI. Bölüm). Bugün yoksul dünyada doğurganlık oranı 3,7 iken (Tablo 1) zengin dünyada bu oran 1,8'dir (bu, nüfusun uzun dönemde sabitlenmesini sağlayacak olan 2,1'in altındadır). Çocuk ölüm oranlarındaki önemli bir düşüşe rağmen, alt-Sahra Afrika'daki bazı ülkelerde TDO hâlâ 6 ile 8 arasındadır. Bu kıtada doğurganlık oranlarının yüksek seyretmesine yol açan karşı-güçlerin olup olmadığı sorusunu sormalıyız. Ayrıca, ortaya çıkan nüfus artışının son kırk yıl içindeki müthiş ekonomik performansta bir etken olup olmadığını da sormalıyız. Bu konuyu VI. bölümde daha ayrıntılı olarak ele alacağız, fakat yüksek doğurganlık oranlarının kadınların koşulları açısından ortaya çıkardığı sonuçlardan biri hemen öne çıkmaktadır.

Alt-Sahra Afrika'da, annenin uzun süre emzirmesi, gebeliklerin denetlenmesinde geleneksel bir uygulama olmuştur. Kalahari Çölü'nün !Kung San göçebelerinin çocuklarını 4 yaşına kadar anne sütü ile besledikleri bilinmektedir. Bu gibi uç örnekler bir kenara bırakılsa bile, Afrika'da başarılı üreme iki yıllık gebelik ve emzirme dönemini içerecektir. Bu, kadınların doğumdaki beklenen ömürlerinin 45 yıldan daha fazla olduğu ve doğurganlık

oranının 8 olduğu toplumlarda kızların doğurgan oldukları sürenin yarısından fazlasını (örneğin, 15-45 yılı) gebelik ve emzirme ile geçirdikleri anlamına gelmektedir; burada başarısız gebelikler dikkate alınmamıştır. Bu koşullarda, Desta'nın annesi gibi kadınların geçimlik tarım dışında iş bulmaları mümkün değildir.

Hiçbir iktisatçı iktisadi büyümenin gerisinde tek bir gücün olduğunu hiçbir zaman iddia etmemiştir. Bu iktisatçıların tümü imal edilmiş sermayenin birikimi, insan sermayesi ve yeni bilimsel ve teknik fikirlerin ortaya çıkması, yayılması ve uygulanmasının birlikte gerçekleştiğini ve her birinin diğerlerine olumlu katkı yaptığını kabul edecektir. Çağdaş dünyada, örneğin, yatırım malları birikimi, diğer faktörler aynı kalsa bile, reel GSYİH'yi artırmaktadır. Bu durum toplumların gelirlerinin daha büyük bir bölümünü eğitim ve sağlığa ayırmalarını sağlamakta ve bu da doğurganlık ve çocuk ölümlerinde bir azalmaya yol açmaktadır. Azalan doğurganlık ve çocuk ölümleri genelde nüfus artışını tetiklerken, diğer faktörler sabit kalsa bile, eğitim GSYİH'yi daha da artırmaktadır. Bu iki gelişme, birlikte, toplumların gelirlerinin daha büyük bir bölümünü yeni fikirlerin geliştirilmesine ayırmasına olanak sağlamaktadır. Bu, imal edilmiş sermayenin verimliliğini yükseltmekte ve bu yükseliş de daha fazla imal edilmiş sermaye birikimi sağlamakta ve böylece etkin bir refah döngüsü ortaya çıkmaktadır. Elbette, bu madalyonun diğer tarafında bir yoksulluk kısır döngüsü bulunmaktadır. Günümüz dünyasında zengini ve yoksulu ayıran kutuplaşma bu iki hareketin bir sonucudur. İktisatçılar kutuplaşmayı ifade etmek için *etkin* ve *kısır* döngü terimlerini kullanmaktadır (bazılarımız kısır

döngülere *yoksulluk tuzağı* adını vermektedir); matematikçiler bunun yerine zengin ve yoksul dünyaların iki farklı *çekim havuzu*nda yer aldıklarını söylemektedir.

İktisadi büyümeye yol açan çeşitli faktörlerin göreli önemlerini belirlemek mümkündür. Hiç kuşkusuz, bu sorunun cevabı farklı yerlere ve tarihin farklı dönemlerine göre farklılık gösterecektir; fakat elli yıl önce Robert Solow bir ekonominin reel GSYİH'sinde kaydedilen değişiklikleri ölçülebilir kaynaklarına ayrıştırmak için bir yöntem geliştirerek bu sorunu nasıl ele alabileceğimizi göstermiştir. Önsözde sözünü ettiğim ülkelerarası istatistiklere ilişkin ampirik çalışmanın tersine, burada düşünülen, belli bir ülkede bir zaman dilimi içinde *X*, *Y* ve *Z*'deki *değişimleri* ölçmek ve bu dönem boyunca bu değişimlerin reel GSYİH'deki büyüme üzerinde sahip olduğu göreli etkilerini hesaplamaktır. Belli bir zaman diliminde bir ülkenin reel GSYİH'sinin arttığını varsayalım. Solow ve daha sonra da diğerleri bu büyümenin işgücü katılımı (nüfus artışı, ücretli işgücündeki kadın istihdamının artması), insan becerilerindeki ve imal edilmiş sermayedeki artışlar, makine ve donanımın kalitesindeki iyileşmeler ve diğer faktörlerle nasıl ilişkilendirilebileceğini ortaya koymuşlardır. Varsayalım ki, bu üretim faktörlerinin yaptığı tüm katkıları topladığımızda bu toplamın reel GSYİH artışının gerisinde kaldığını gördük. Bu durumda, bu farkı ekonominin sermaye varlıklarının genel verimliliğinde bir artış olarak yorumlayabiliriz. Bununla, makineler, donanım ve beceriler gibi üretim faktörlerinin miktarları aynı kalsa bile, geçmişe göre daha fazla çıktı üretilebildiğini anlatmak istiyoruz. Bu, ürünlerin üretimindeki verimlilikte genel bir artış olduğunu kabul

etmenin biçimsel bir yoludur. İktisatçılar bu artışı *toplam faktör verimliliği*ndeki artış olarak adlandırmaktadırlar.

Buradaki artış nasıl gerçekleşmiştir? Bu artış insanların bilgiyi elde etmeleri ve kullanmaları veya sahip oldukları bilgiden daha iyi yararlanmaları sonucunda ortaya çıkar. İktisatçıların toplam faktör verimliliğindeki artışı *teknolojik ilerleme* olarak ifade etmelerinin nedeni budur. Ancak ekonomide, kurumların işleyişindeki iyileşmeler gibi, toplam faktör verimliliği üzerinde etki yapabilecek diğer değişiklikler de mevcuttur. Toplam faktör verimliliğindeki artış bir düşünceyi ifade etmenin kabaca bir yolu olabilir, fakat reel GSYİH artışının açıklanamayan bölümünü yansıtmaktadır. İktisat literatüründe bu isimlendirme kalıcılığını sürdürecektir.

İkinci Dünya Savaşı'ndan beri zengin dünyadaki toplam faktör verimliliğindeki artış önemli boyutta olmuştur. Örneğin, 1970-2000 döneminde Birleşik Krallık'ta (BK) toplam faktör verimliliğinde ortalama yıllık artışın % 0,7 olduğu hesaplanmıştır. İktisatçılar, buna karşılık, aynı dönemde alt-Sahra Afrika'daki bazı ülkelerde toplam faktör verimliliğinde küçük bir *azalış* olduğunu hesaplamışlardır.

Bu sayılar neyi ifade etmektedir? BK örneğini ele alalım. Bu ülkenin reel GSYİH'si ortalama olarak yılda % 2,4 oranında büyümüştür ve bu durum büyümenin yaklaşık % 29'unun (yani, 0,7/2,4) toplam faktör verimliliğindeki artışlara atfedilebileceği anlamına gelmektedir. Reel GSYİH % 2,4 artışla 2000 yılında 1970 yılındaki reel GSYİH'nin iki katına çıkmıştır. Bu artışın yaklaşık üçte biri toplam faktör verimliliğindeki artışa atfedilebilir. Buna karşılık, aynı dönemde toplam faktör verimliliğinin azaldığı alt-

Sahra Afrika'daki ekonomiler, makineler ve donanım, işgücü becerileri ve işçilik saati gibi üretim faktörlerinin kullanımında daha az etkin duruma gelmişlerdir. Bu ülkelerdeki insanların, geçmişte sahip oldukları teknik bilgileri sistematik olarak unuttuklarına inanmak zordur. Bu yüzden, bu ülkelerdeki toplam faktör verimliliğindeki azalış yerel kurumlardaki kötüleşmeden kaynaklanmış olmalıdır ve iç savaşlar ile kötü yönetişim bunu hızlandırmış olabilir.

Bu istatistikler bir bilmeceye yol açmaktadır. Günümüzün zengin ülkeleri daha çok ılıman iklim bölgelerinde bulunurken, yoksul ülkeler daha çok tropiklerde bulunmaktadır. Hiç kuşkusuz, tropikler birçok hastalığın ürediği yerlerdir, fakat devasa miktarda doğal kaynağı da (kereste, madenler ve baharatlar, elyaflar, kahve ve çay üretimi için uygun koşullar) barındırmaktadır. Bugün zengin olan ülkeler son birkaç yüzyıldır fabrikalarını ve imalathanelerini çalıştırmak ve gıda maddelerini haz verici hale getirmek için tam da bu kaynakları ve ürünleri ithal etmektedirler. Bu ülkeler makineleri ve insani sermayeyi biriktirmişler ve ayrıca bilimsel ve teknolojik bilgiyi üretmişlerdir. Yoksul dünya kendisini aynı şekilde zenginleştirmek için kendi kaynaklarından niçin yararlanamamıştır?

Sömürgeleştirme muhtemel yanıtlardan biridir. Tarihçiler 16. yüzyıldan sonra Avrupalı güçlerin doğal kaynakları –ucuz (bunu köle emeği olarak okuyabilirsiniz) emek dahil– sömürgelerden sağladıklarını ve bunlardan elde ettikleri gelirleri daha çok ülke içinde yatırdıklarını ortaya koymuşlardır. Elbette, Avrupalıların tropikleri sömürgeleştirmeyi nasıl başardıkları sorulmalıdır; sömürgeleştirme niçin bunun tersi yönde olmamıştır? Daha önce işaret

edildiği gibi, Jared Diamond bu soruya bir yanıt getirmiştir. Bu yanıt, eski sömürgelerden önde gelenlerinin çoğunun onyıllardır artık siyasi açıdan bağımsız olduklarını söylemektedir. Bu süre içinde zengin dünyadaki kişi başına reel gelir sürekli olarak artış kaydetmiştir. Güney ve Güneydoğu Asya'daki birkaç çarpıcı örnek dışında, eski sömürgelerin çoğu ya yoksul kalmayı sürdürmüş ya da daha da yoksullaşmıştır. Niçin?

## Kurumlar

Robert Fogel, David Landes ve Douglas North gibi iktisat tarihçileri, zengin dünyanın yüzyıllar içinde insanların kendi yaşam koşullarını iyileştirmelerini sağlayan kurumları geliştirdiği için bugün zengin olduklarını öne sürmüşlerdir. Bu daha derin bir açıklamadır. Bu açıklama, zengin ülkelerdeki insanların, kurumları ekonomide makineler, ulaştırma tesisleri, sağlık, beceri, fikirler ve bu fikirlerin meyveleri gibi üretim faktörlerinin birikimine olanak sağlayan –hatta teşvik eden– toplumlarda yaşamlarını sürdürebildikleri için daha üstün teknolojileri kullandıklarını, daha sağlıklı olduklarını, daha uzun yaşadıklarını, daha iyi eğitim gördüklerini ve çok daha fazla sayıda üretken fikir geliştirdiklerini ifade etmektedir. İmal edilmiş sermaye mallarının birikimi refahın görünürdeki nedenlerinden sadece biridir; gerçek neden ilerlemeyi sağlayan kurumlardır.

Burada, kavramsal bütünün biraz daha derinine inerek, günümüzün zengin ülkelerinde geçmişte yaşayan insanların, kurumlarını, refahın görünürdeki nedenlerinin

orada ortaya çıkmasını sağlayacak şekilde nasıl ve niçin oluşturabildikleri sorusunu sorabiliriz. Hatta bu gelişmeyi kurumların mı gerçekleştirdiğini, yoksa bu gelişmeye yöneticilerin bilgiye dayalı politikalarının mı yol açtığını sorabiliriz. Fakat, öyle olsa bile, politikalar rasgele oluşturulmamış, kurumların kendi içinde gerçekleşen bir danışma ve düşünüp taşınma süreci sonucunda ortaya çıkmıştır. Ayrıca, bir ülkeye refahı getirmek üzere tasarlanmış bir politika, aslında bunu uygulayacak kurumların mevcut olmaması durumunda işlemeyecektir.

Bu ikilemler günümüzün yoksul ülkeleri açısından büyük öneme sahiptir. Bu ülkeler hangi kurumları oluşturmalı ve hükümetleri hangi politikaları uygulamaya teşvik edilmelidir? Bir ülkenin kurumları yolsuzluk ve israfı sınırlandırmak için gerekli kuvvetler ayrılığı özelliğine ve denetim gücüne sahip değilse, görkemli projelere (çelik tesisleri, petro-kimya tesisleri, toprak reformu, kamu sağlığı projeleri, parasız eğitim) girişmenin pek anlamı olmaz. Bu durum bizi daha önceki sorumuza geri getirmektedir: günümüzün zengin ülkelerinde iktisadi büyümeyi teşvik eden bu kurumlar nasıl oluşmuş ve gelişmiştir? Bu soru dünyanın en tanınmış tarihçilerinin dikkatini çekmekle birlikte, konu henüz çözümlenmemiş durumdadır. Bir sonraki bölümde tatmin edici bir yanıt bulmanın aslında niçin bu kadar zor olduğunu göstereceğim (bunun bilginin artmış olmasının bir göstergesi olduğunu düşünüyorum). Bu güçlükler karşısında, Becky ve Desta'nın dünyalarının yaşam standartları açısından niçin bu kadar farklı olduğunu araştırırken, bunu açıklayan faktör olarak kurumları ele almak en güvenilir yoldur.

Oxford English Dictionary *kurum*u 'bir insanın siyasi ve sosyal yaşamındaki yerleşik yasalar, örf ve âdetler, uygulamalar, örgütler ve diğer öğeler' olarak tanımlamaktadır. Bu tanımdan hareket edeceğiz, fakat buna, kurumların iktisadi yaşamdaki rolünü vurgulayacak şekilde yeni bir biçim vereceğiz. Kurumlar deyimiyle, kabaca, kolektif işleri yöneten *düzenlemeleri* ifade etmek istiyorum. Bu düzenlemeler sadece Becky'nin babasının çalıştığı firma gibi tüzel kişilikleri değil, Desta'nın babasının dahil olduğu *iddir*'i de içermektedir. Bunlar Becky'nin ailesinin ürün ve hizmetleri satın aldığı pazarları ve Desta'nın aile bireylerinin dahil olduğu kırsal ağları da içermektedir. Becky'nin dünyasındaki çekirdek aile ve Desta'nın dünyasındaki haklar ve yükümlülüklerden oluşan geniş akrabalık sistemi de bunlara dahildir. Ayrıca, her iki dünyada da bulunan ve *devlet* adı verilen kapsayıcı varlığı da içermektedir.

Kurumlar, kısmen, kolektif işleri yöneten kurallar ve yetkeci yapıya göre tanımlanmaktadır, fakat kısmen de dışarıdakilerle olan ilişkileriyle tanımlanmaktadır. Fabrika içindeki kurallar (kimin hangi işi yapacağı, kimin kimler üzerinde yetkiye sahip olduğu ve bunun gibi kurallar) sadece firmanın çalışanlarını değil, diğer kişileri de ilgilendirmektedir. Örneğin, zengin ülkelerde fabrikadaki çalışma koşullarına ilişkin yasalar mevcuttur. Bundan başka, çevreye ilişkin düzenlemeler, firmaların çevreye bırakabilecekleri şeyleri kısıtlamaktadır. Her toplumda kapsamları farklı olan kurallar katmanı mevcuttur. Bazı kurallar diğer kuralların altında yer alırken ve birçok kuralın yaptırım gücü bulunurken, diğerleri en iyi durumda zımni uygulamalar durumundadır.

Bir kurumun etkinliği, onu yöneten kurallara ve üyelerinin bu kurallara uyup uymamasına bağlıdır. Her ülkede kamu hizmetini yöneten davranış kuralları arasında dürüstlük yer almakta, fakat devlet yönetimleri bunun uygulanması konusunda önemli farklılıklar göstermektedir. Sosyal bilimciler kamu görevlilerine ilişkin yolsuzluk göstergeleri hazırlamışlardır. Bu tür göstergelerden biri, özel firmaların kendi deneyimlerine göre, insanların iş yapabilmek için kamu görevlilerine ödemek zorunda kaldıkları rüşvetlere ilişkin algılamalarına dayalıdır. 1'den (çok fazla yolsuzluk) 10'a (yolsuzluk açısından büyük ölçüde temiz) kadar ölçeklerden oluşan gösterge (bkz. Tablo 1) yoksul ülkelerin çoğunda (Afrika ülkeleri ve Doğu Avrupa ülkeleri en kötü durumda olmak üzere) 3,5'tan daha küçük ve zengin ülkelerin çoğunda (en iyi durumda olanlar İskandinav ülkeleri) 7'den daha büyük değerlere sahiptir. Kamu görevlilerine verilen rüşvetin iktisadi işlemleri kolaylaştırdığı için ulusal gelirin artmasına yardım ettiği söylenegelmiştir. Bu durum yolsuzluğun egemen olduğu bir ülke için geçerli olabilir: eğer rüşvet vermezseniz iş yapamazsınız. Fakat yolsuzluk kaçınılmaz bir kötülük değildir. Yolsuzluğun az olduğu bazı yoksul ülkeler de mevcuttur. Rüşvet ödenmesi üretim maliyetlerini artırır; bu yüzden de daha az üretim yapılır. Yurttaşlar bundan zarar görür, çünkü ürünler için ödemeleri gereken para rüşvet ölçüsünde artar.

İktisatçılar devletteki yolsuzluğun, insanların yasaların uygulanmasında karşılaştıkları gecikmeyle ilişkili olduğunu öne sürmüşlerdir. Gecikmelerin hukuki süreçleri hızlandırmanın bir yolu olarak rüşvete yol açtığı düşünülmektedir. Bir sözleşmenin yürürlüğe konulması zengin

dünyada 280 gün alırken, yoksul dünyada 415 gün sürmektedir. Yolsuzluk ayrıca devletin etkinliğinin az olması ile de ilişkili olabilir. Bir işletmenin kurulması ile ilgili işlemler zengin dünyada 27 gün sürerken, yoksul dünyada 66 gün sürmektedir. Tapu kayıt işlemleri yoksul dünyada ortalama 100 günü bulurken, zengin dünyada bu süre 50 gündür. Bazı iktisatçılar yoksul ülkelerdeki devlet yetkililerinin uzun kuyrukların meydana gelmesine (yani devletin verimsizliğine) yol açarak başvuranların bu kuyruklara takılıp kalmaktan kurtulmak için rüşvet ödemelerine (yani yolsuzluğa) neden olduklarını ileri sürmüşlerdir.

Devletteki yolsuzluk, verimsizlik ve yasaların uygulanmasındaki kayıtsızlık, burada ele aldığımız türdeki makro ekonomik istatistiklere nasıl dönüşmektedir? Bunlar toplam faktör verimliliği üzerinde etkide bulunmaktadır. Diğer her şey aynı kaldığında, yolsuzluğa batmış ve verimsiz olan ya da hukukun üstünlüğüne saygı duyulmayan bir devlet, bu kusurlardan daha azına sahip bir devletinkiyle karşılaştırıldığında toplam faktör verimliliği daha düşük olan bir devlettir. Bazı araştırmacılar bu soyut fakat ölçülebilen faktörleri *sosyal altyapı* olarak adlandırmakta, bazıları ise buna *sosyal sermaye* adını vermektedir.

Kurumlar, kapsayıcı varlıklardır. İnsanlar birbirleriyle kurumlar *içinde* etkileşimde bulunurlar. Daha temel bir kavram, insanlar arasındaki *ilişkilerdir*. Bu ilişkilerin mümkün olması iktisadi yaşamdaki bir temel sorunu ortaya çıkarmaktadır. Şimdi bunu ele alacağız.

II. Bölüm

# GÜVEN

Bir grup insanın birbirlerine karşılıklı olarak yarar sağlayan bir hareket tarzını keşfettiklerini düşünelim. En genel düzeyde, yurttaşlar ülkeleri için bir anayasayı kabul etmenin yararını görmüş olabilirler. Bu, daha yerel düzeyde, ortak bir kaynağın (sulama sistemi, hayvanlar için otlak, denizdeki balık yatakları) korunmasının maliyet ve yararlarının paylaşılması; ortaklaşa kullanılan bir tesisin inşa edilmesi (bir su havzasında drenaj kanalı); siyasi süreçte işbirliği yapılması (kamusal etkinliklere katılım, lobicilik); malların satın alınması ve teslimatı arasında zaman uyumsuzluğu olduğunda işlerin yürütülmesi (kredi verilmesi, sigorta yapılması ve ücretli emek); evlilik yapılması; dönen bir tasarruf ve kredi birliğinin oluşturulması (*iddir*); karşılıklı yardımlaşmaya dayanan bir düzenlemenin gerçekleştirilmesi (ihtiyacın olduğunda benim sana, benim ihtiyacım olduğunda senin bana yardım etmen şeklindeki anlayış); bir geleneğin benimsenmesi (birbirine yılbaşı tebrik kartı gönderilmesi); piyasa için mal üretmek amacıyla bir or-

taklığın oluşturulması; anlık bir işlemin gerçekleştirilmesi (alışveriş yapılması) ve buna benzer bir girişim olabilir. O halde, birbirine uygarca davranmayı içeren ve karşılıklı olarak yarar sağlayan bazı davranış biçimleri bulunmaktadır. Bunlar kamuya ait alanlara zarar vermemek ve daha genelde yasalara uymak gibi sivil davranış biçimlerinden diğerlerinin haklarına saygı göstermeye kadar uzanır.

Tarafların yarar ve maliyetleri belirli bir şekilde paylaşma konusunda anlaştıklarını varsayalım. Burada da en genel düzeydeki anlaşma, yurttaşlar arasında anayasalarına saygı göstermek şeklindeki bir toplumsal sözleşme olabilir. Veya birbirinin ifade özgürlüğü, birlikte yaşama ve bu türden haklarına saygı göstermek konusunda zımni bir anlaşma biçiminde olabilir. Burada mal ve hizmet alım-satım işlemleri konusundaki anlaşmaları ele alacağız. Anlaşmanın, taraflardan birinin diğerine, ister beğen ister beğenme biçimindeki bir teklifine (Becky'nin annesinin su tesisatını tamir etmek için çağırdığı firmanın belirlediği koşulları kabul etmesinde olduğu gibi) dayalı olduğu durumlar söz konusu olabilir. Diğer durumlarda, bir pazarlık söz konusu olabilir (Desta'nın annesinin bir Ortadoğu pazarından çok da farklı olmayan bölgesel panayırdan aile üyelerine giysiler almasındaki gibi). Bu kitapta, ileride (IV. Bölüm) Becky'nin ailesinin gittiği ve hem alıcıların hem de satıcıların 'ister beğen ister beğenme' biçiminde tekliflerle karşılaştığı pazarlardaki idealize fiyat türlerini ele alacağız. Fakat Becky'nin ve Desta'nın dünyalarında pazarlığın yapıldığı durumlarda anlaşmaların nasıl gerçekleştiğini ele almayacağımız gibi, pazarlık sırasında hangi hakkaniyet ilkelerine başvurulduğunu da araştırmayacağız. Bunların

gerçekleştirilmesi bizi oyun kuramının güzel fakat zor bir dalı olan pazarlık kuramına götürecektir. Bunun yerine, hem Becky'nin hem de Desta'nın dünyasında uygun olan bir soruyu soracağız: *anlaşmaya varan taraflar, sözlerinde durmak için birbirlerine hangi koşullarda güveneceklerdir?*

Bir kişinin sözlerine inanılabilmesi için o sözlerin inandırıcı olması gerektiğinden, salt vaatler yeterli olmayacaktır. (Başkalarını –ve kendimizi– insanlara 'körü körüne' güvenmemek konusunda uyardığımızı düşünün.) Taraflar verdikleri sözlerde durmak konusunda birbirlerine güveneceklerse, işlerin de şu şekilde düzenlenmesi gereklidir: (1) üzerinde anlaşılan hareket tarzının her aşamasında, herkes kendi verdiği sözde durmayı düşünüyorsa, taraflardan her birinin kendi verdiği sözde durmayı düşünmesi kendi yararına olacaktır; ve (2) üzerinde anlaşılan hareket tarzının her aşamasında, tarafların her biri diğerlerinin sözlerinde duracaklarına inanacaktır. Bu iki koşul gerçekleşirse, anlaşmaya uyulacağı konusunda bir inançlar sistemi kendini kabul ettirecektir.

2. koşulun tek başına yeterli olmayacağına dikkat ediniz. İnançların teyit edilebilmesi gerekir. 1. koşul bu onaylamayı sağlamaktadır. Herkesin ilke olarak anlaşmaya uyulacağına inanmasının temelini sağlamaktadır. 1. koşulu sağlayan ve taraflardan her birine ilişkin bir hareket tarzı, bu hareket tarzının anlamsız bir kavram olmadığını kanıtlayan matematikçi John Nash'i –*Akıl Oyunları*'nın kahramanı– onurlandırmak için *Nash dengesi* olarak adlandırılmaktadır. (Nash bu koşulun gerçekçi durumlarda sağlanabileceğini göstermiştir.) 1. koşulu ortaya koyuş tarzım Nash'e değil, Nash dengesi kavramını, Nash'in formü-

lasyonunun yeterli olmadığı durumlara uygulanabilecek şekilde geliştiren üç sosyal bilimciye, John Harsanyi, Thomas Schelling ve Reinhard Selten'e atfedilebilir.

1. koşulun da tek başına yeterli olmayacağına dikkat ediniz. Herkes diğerlerinin fırsatçı davranacağına inanırsa, herkesin fırsatçı davranması kendi çıkarına uygun olacaktır. Bu durumda işbirliğinin olmaması da bir Nash dengesidir ve anlaşmaya uyulmayacağına ilişkin karşılıklı inançlar kümesi de kendini kabul ettirecektir. Biraz daha biçimsel olmayan tarzda ifade edilirse, Nash dengesi, taraflardan her birinin, diğer tüm tarafların kendi hareket tarzlarını izlemeleri durumunda, kendi hareket tarzlarından ayrılmak için bir nedeninin olmayacağı bir hareket tarzıdır (iktisat deyimiyle *strateji*). Genel kural olarak toplumlar birden daha fazla sayıda Nash dengesini barındırırlar. Bunlardan bazıları arzu edilen sonuçları doğururken bazıları da bu sonuçları doğurmaz. Her toplumun karşı karşıya kaldığı temel sorun, üyelerinin çıkarlarını koruyan ve geliştiren ilişkilere uygulanabilecek 1. ve 2. koşulun geçerli olduğu kurumların oluşturulmasıdır. Devletin ideal rolünün ne olduğuna ilişkin olarak iktisatçıların söylediklerini incelerken (VIII. Bölüm) bu çıkarlar konusunda çok daha fazla eklemeler yapacağız.

1. ve 2. koşullar birlikte ele alındığında, taraflar arasında çok daha fazla koordinasyonu gerektirmektedir. İktisatçılar Nash dengesinden hangisinin oluşmasının bekleneceği –eğer bir Nash dengesinin oluşması bekleniyorsa– konusunu incelemek için Nash dengeleri *olmayan* insan davranışlarını ele alırlar. Buradaki amaç, insanların dünyanın işleyiş biçimine, insanların davranış biçimine

ilişkin inançlarını nasıl oluşturduklarını ve gözlemlerine dayanarak inançlarını nasıl değiştirdiklerini modellemektir. Amaç, inançların oluşum biçimlerinin sonuçlarının izlenmesi ve böylece modelin zaman içinde bir Nash dengesine doğru yönelip yönelmediğinin ve şu veya bu biçimde, fakat bir dengeye yönelik olmayan biçimde hareket edip etmediğinin belirlenmesidir.

Bu araştırma çabaları bir genel sonuca ulaşmıştır. Belli bir yerdeki iktisadi çevrenin birden daha fazla sayıda Nash dengesini barındırdığını varsayalım. Hangi dengeye yaklaşılacağı –eğer ekonomi bir dengeye yaklaşacaksa– insanların geçmişte belli bir dönemde sahip oldukları inançlara bağlı olacaktır. Ayrıca, o tarihten beri insanların yaptıkları gözlemlere dayanarak inançlarını nasıl değiştirdiklerine de bağlı olacaktır. Fakat bu, geçmişin önemli olduğunu söylemenin bir başka biçimidir. Daha önce sözünü ettiğim ampirik iktisadın öykücü tarzı bu noktada gerekli hale gelmektedir. Eğer sosyal dünya konusundaki anlayışımızı geliştirmek istiyorsak, model kurma, modellere ilişkin verileri istatistiksel olarak test etme ve tarihsel anlatımlar bir arada, sinerji oluşturacak şekilde kullanılmalıdır. Ne yazık ki, dengesizlik davranışının incelenmesi bu kitapçığın boyutunu çok fazla artıracaktır. Bu yüzden, bundan ancak ara sıra söz edeceğim. Neyse ki, denge davranışının incelenmesinin işimizi çok uzatacağını göreceğiz.

Bu bölüme, karşılıklı güvenin işbirliğinin temeli olduğunu gözleyerek başladık. Nash dengelerinin sayısının çokluğu konusunda öğrendiklerimize dayalı olarak, şimdi hangi kurumların işbirliğini destekleyebileceği sorusuna geldik. Bu sorunun yanıtlanmasında, insanların birbirleri-

ne verdikleri sözlerin inanılır olduğu durumları sınıflandırmak yararlı olacaktır.

## Karşılıklı duygular

İnsanların birbirlerine ihtimam gösterdikleri ve birbirlerine ihtimam gösterdiklerinin genellikle bilindiği bir durumu ele alalım. Aile, ihtimama dayalı bir kuruma ilişkin olarak bilinen en iyi örnektir. Birisine verdiğimiz bir sözü tutmamak kendimizi kötü hissetmemize yol açar. Bu yüzden, böyle davranmamaya çalışırız. Bununla birlikte, zaman zaman aile bireyleri bile yanlış davranışa yönelirler. Birlikte yaşayan insanlar birbirlerini yakından gözleyebildiklerinden dolayı, yanlış davranışta bulunurken yakalanma riski yüksektir. Bu durum, aile bireylerini yanlış davranışın çok çekici olduğu durumlarda bile kısıtlar.

Bu böyle olunca, hanehalkı, insanların çok ve çeşitli becerilere sahip olmasını gerektiren girişimlerde bulunamaz. Bu yüzden, hanehalkının diğerleriyle iş yapabilmenin yollarını bulması gereklidir. Güven sorunu hanehalkları arasındaki ilişki düzeyinde tekrar karşımıza çıkar. Bu durum, bizi, insanların verdikleri sözleri tutabilmek için birbirlerine güvenmelerini gerektiren diğer ortamları araştırmaya yöneltir.

## Sosyal olma eğilimi

Bu durumlardan bir tanesi, insanların güvenilir olmaları veya diğerleri kendilerine iyi davrandığında aynı şekil-

de karşılık vermeleri durumudur. Evrimci psikologlar aynı şekilde karşılık verme biçiminde genel bir eğilimi benimsediğimizi öne sürmüşlerdir. Gelişim psikologları sosyal olma eğiliminin ortaklaşa yaşam, rol modeli, eğitim, ödül ve ceza alma (bu dünyada veya öbür dünyada) yoluyla ortaya çıktığını belirlemişlerdir.

Bu iki görüşten bir tanesini seçmemiz gerekmemektedir; bunların ikisi de birbirini dışlayan görüşler değildir. Utanma, suçluluk, korku, sevgi, öfke, sevinç, karşılıklılık, iyilik, kıskançlık gibi duygulara sahip olmamız ve dürüstlük ve hakkaniyet duygularımız, tercih yapma baskısı altında ortaya çıkmıştır. Kültür tercihlerimizi, beklentilerimizi ve dürüstlüğü oluşturan şeylere ilişkin düşüncelerimizi biçimlendirir. Bunlar da toplumlar arasında farklılık gösteren davranışları etkiler. Fakat kültürel koordinatlar utanç, suçluluk, korku, sevgi, öfke, sevinç, karşılıklılık, iyilik ve kıskançlık gibi duyguların *ortaya çıktığı* durumları belirlememizi sağlar; bunlar bu duyguların insan topluluğundaki merkezi konumunu ortadan kaldırmaz. Burada, yetişkinler olarak bizlerin, borçlarımızı ödemek, bize bazı maliyetler getirmesine rağmen başkalarına yardım etmek ve bir iyiliğin karşılığını vermek gibi davranış eğilimlerimize ek olarak, bize bilinçli olarak acı verenleri cezalandırarak bu acıyı azaltmaya çalışmamız ve anlaşmaları bozan kişilerden kaçınmamız, anlaşmaları bozan kişilerle ilişki kuranlara karşı çıkmamız türünden düşünceleri ele alıyorum. Kişi, davranış kurallarını içselleştirerek kendi eylemlerinin sonuçlarının bunları içermesini sağlar. Kısacası, kişi ister kişisel ister sosyal olsun, kurallara uyma eğilimi içinde olacaktır. Bunu ihlal ettiğinde genellikle

suçluluk ve utanma duygusuna kapılacak, fakat çoğu zaman bu eylem kendisi tarafından rasyonalize edilecektir. Bir söz vermesi o kişi için bir yükümlülüktür ve başkalarının da onu bu şekilde kabul etmeleri kendisi açısından önemlidir.

İnsanlar çeşitli derecelerde güvenilirdir. Yasaları çiğnemekten kaçındığımızda, bunun nedeni her zaman yakalanma korkusu değildir. Sorun, sosyal olma eğiliminin insanın doğasına yabancı olmamasına rağmen, hiçbir toplumun sadece buna dayanmakla yetinememesidir. Bir insanın hangi ölçüde güvenilir olduğunu nasıl söyleyebiliriz? Kişinin vicdanına ihanet ederek sağlayacağı kişisel çıkarlar çok fazla olursa, insanların neredeyse tamamı vicdanına ihanet edecektir. İnsanların çoğunun bir fiyatı vardır, fakat bu fiyatın ne olduğunu söylemek güçtür.

Dünyanın her yerindeki toplumlar insanları birbirleriyle iş yapmaya teşvik eden kurumları oluşturmaya çalışmışlardır. Bu teşvikler ayrıntıda farklı olabilir, fakat ortak bir noktaları vardır: *bir neden olmaksızın anlaşmaları ihlal edenler cezalandırılır*. Bunun nasıl gerçekleştirildiğini görelim.

## Yasalar ve kurallar

İki yol mevcuttur. Bunlardan birincisi bir dış yaptırımcıya dayanmak, diğeri ise karşılıklı yaptırıma dayanmaktır. İkisi de belli bir tür kurumun ortaya çıkmasına yol açar. İnsanlar, yapmak istedikleri işin niteliğine bağlı olarak, bunlardan birine veya diğerine başvururlar. Bunlardan birine *yasa gücü*, diğerine ise *sosyal kural* adı verilmektedir. Zen-

gin dünyadaki insanlar büyük ölçüde bunlardan birincisine bel bağlarken, yoksul dünyadaki insanlar büyük ölçüde ikincisine bel bağlamaktadır. Zengin dünyadaki insanların, yüzyıllar boyunca büyük ölçüde bunlardan birincisine bağlı oldukları *için* bugün zengin oldukları şeklindeki iddiayı daha sonra ele alacağız.

Bu iki yaptırım yöntemini iki tarafı olan anlaşmaya ilişkin sayısal bir örnekle açıklayacağım. Bu sayılar gereksiz ayrıntılara girmeden konuyu anlamamızı sağlayacaktır. Bu örnek 17. ve 18. yüzyıllarda Avrupa'da yaygın olarak uygulanan ve bugün yoksul ülkelerde el zanaatlarında yaygın olan 'eve iş verme' ya da 'fason üretim sistemine' dayanmaktadır. Bu sistem bir patron-müşteri ilişkisini ifade etmektedir, fakat bizim buradaki amacımız açısından bir ortaklık olarak da düşünülebilir.

*A* kişisinin 4.000 $'lık bir dönen sermayeye (diyelim ki hammadde) sahip olduğunu varsayalım. *A*, bu sermayeyi kullanarak piyasa değeri 8.000 $ olan malları üretebilecek beceriye sahip *B*'yi tanımaktadır. *A* bu becerilere sahip değildir. Ancak *A*, *B*'nin sahip olamadığı, pazara ulaşma olanağına sahiptir. *A*, *B*'nin malların üretimini yapmasından sonra bunları satması ve elde edilecek geliri paylaşmaları koşuluyla kendi sermayesini *B*'ye ödünç vermeyi teklif eder. Eğer *B*, *A* için çalışmayı kabul etmezse, zamanını, değeri 2.000 $ olan malları kendi evinde üretmek için harcayacaktır. *A*, *B*'nin bu öneriyi kabul etmesi için, kendi örf ve âdetlerince kutsal olarak kabul edilen bir paylaşma kuralını önermektedir: 8.000 $ önce iki tarafın ortaya koyduklarını tam olarak karşılamak için kullanılacaktır – 4.000 $'ı *A* için (*A*'nın kendi dönen sermayesinin en iyi

kullanım alternatifinden elde edebileceği ve iktisatçıların *fırsat maliyeti* adını verdikleri miktar) ve 2.000 $'ı da *B* için (*B*'nin harcadığı zamanın ve emeğin fırsat maliyeti); geri kalan 2.000 $ ikisi arasında eşit olarak paylaşılacaktır. *A*, 5.000 $, *B* ise 3.000 $ alacaktır. Tarafların her biri bu düzenlemeden 1.000 $ kazanacaktır.

*B* bu önerinin adil olduğunu kabul etmekte, fakat bir konuda endişe duymaktadır: 8.000 $'ın tümünü kendisine ayırarak bu anlaşmadan dönmeyeceği konusunda *A*'ya niçin güvenmelidir?

## *Dış yaptırım*

*B*'nin *A*'ya güvenmesini sağlamanın olası yollarından biri şudur: bu anlaşmanın uygulanması yerleşik bir güç ve otorite tarafından sağlanacaktır. Birçok toplumda kabile şefleri, köyün ve klanın büyükleri ve yerel yöneticiler anlaşmalara uyulmasını sağlarlar ve anlaşmazlıkları çözerler. Burada dış yaptırımcının devlet olduğunu ve anlaşmanın hukuki bir sözleşme şeklinde düzenlendiğini varsayıyoruz. Yasaların ihlal edilmeyeceğine ilişkin olarak yurttaşlar arasında yapılan zımni bir 'sosyal sözleşme'yi de listeye dahil ediyoruz. Ancak, sözleşmelerin iş yapmada yararlı bir araç olabilmesi için, ihlallerin *kanıtlanabilir* olması gerekmektedir; aksi halde bu konuda karar vermesi istendiğinde dış yaptırımcının elinde bir şey olmayacaktır. Elbette, Becky'nin babası gibi avukatlar bu kanıtlamada güçlüklerin söz konusu olmasından dolayı iyi bir gelir elde etmektedirler. Yapılan kaba hesaplamalar ABD'de hukukçuluk

mesleğini icra edenler (avukatlar, hakimler, savcılar), sigorta işinde çalışanlar (tazminatları hesaplayanlar, sigorta acenteleri) ve yasaları yürütme işinde çalışanlar (polisler) için yapılan ödemelerin yılda 245 milyar $'a ulaştığını göstermektedir ve bu miktar ABD'nin GSYİH'sinin yaklaşık % 2'sidir. İnsanların düşmanlık, soygun ve hırsızlığa karşı aldıkları savunmaya yönelik önlemlerin maliyetini bu tutara dahil etmedim.

Sözleşmenin ihlal edildiğinin kanıtlanmasındaki sorunları bir kenara bırakıyoruz (bunlar için IV. ve V. bölümlere bakınız); devletin bir ihlal durumunda vereceği cezanın, *A*'nın ihlal etme isteğiyle karşılaştırıldığında ağır olduğu bilinirse, *A* bu yolu izlemekten vazgeçecektir. *B* bu vazgeçme olayını bilirse, *A*'nın anlaşmadan dönmeyeceği konusunda *A*'ya güvenecektir. *A* da *B*'nin anlaşmadan dönmeyeceği konusunda ona güvenecektir, çünkü *B*'nin anlaşmadan dönme konusunda *A*'dan korkmadığını bilmektedir. Becky'nin dünyasında, piyasadaki işlemlerde geçerli olan kurallar sözleşme hukukunda yer almaktadır. Tıpkı Becky'nin babasının emeklilik fonlarını biriktirebildiği, Becky'nin ve Sam'in eğitim giderlerini karşılamak için tasarruflarını biriktirdiği finansal kurumlar gibi, Becky'nin babasının firması da bir tüzel kişiliktir. Becky'nin babası çalıştığı firma ile bir iş sözleşmesi yapmıştır. Tasarruf ve emeklilik kurumları ile yaptığı sözleşmeler hukuki sözleşmelerdir. Aile üyelerinden biri bakkal dükkânına gittiğinde bile, yaptığı alımlar (nakit veya kredi kartı ile ödenmektedir), iki taraf için de bir koruma sağlayan (nakit paranın sahte olması durumuna karşı bakkalı, ürünün incelenmesinden sonra stan-

dart dışı olduğunun anlaşılması durumunda satın alanı) hukuku içermektedir. İnsanların ihtiyaç duyduklarında veya istediklerinde giriş çıkış yaptıkları biçimsel piyasalar, ancak 'satın almalar' ve 'satışlar' olarak bilinen sözleşmeleri yürüten iyi düzenlenmiş bir hukuki yapı sayesinde işleyebilmektedir. Bundan başka, Becky'nin ailesi, bakkal dükkânı sahibi ve kredi kartı şirketi, birbirleriyle iş yaptıklarında, sözleşmelere uyulmasını sağlamak konusunda devletin yaptırım uygulama gücüne ve arzusuna sahip olduğundan emindirler.

Sözleşmelere uyulmasının sağlanması kaynak gerektirdiği için acaba bu güvenin temelinde ne yatmaktadır? Her şeyden önce, çağdaş dünya devletlerin mevcut olduğunu göstermiştir ve devletler vardır. Yanıtlardan biri, işleyen bir demokraside iktidarın kendi itibarı konusunda kaygı duymasıdır. Özgür ve araştırmacı bir basın, hükümetin, başarısızlık ve yolsuzluk durumunda, iktidardan uzaklaşabileceği olasılığı üzerinde düşünmesini sağlar. Bunun insanların birbirlerinin yetenekleri ve amaçları konusunda, birbirine bağlı bazı inançlara sahip olmalarını gerektirdiğine dikkat ediniz. Becky'nin ülkesindeki milyonlarca insan sözleşmelere uyulmasının sağlanması konusunda devletlerine az çok güvenmektedirler, çünkü hükümet yetkililerinin, sözleşmelere etkin bir şekilde uyulmasını sağlayamamaları durumunda iktidardan olacaklarını bildiklerini bilmektedirler. Bunun sonucunda, bir sözleşmenin taraflarından her biri geri dönülmeyeceği (yine az ya da çok!) konusunda diğerine güvenir, çünkü her biri sözleşmelere uyulmasının sağlanmasında devletin yaptırım uygulayacağı konusunda devlete güvenileceğini diğerinin bildiğini

bilmektedir. Bu böyle sürer gider. Güven, sözleşme ister hukuki bir sözleşme (Becky'nin babasının iş sözleşmesi), ister sosyal bir sözleşme (Becky'nin dünyasında hukukun üstünlüğünün ve düzenin korunması konusunda seçmenler ve hükümet arasındaki sözleşme) olsun, sözleşmeyi ihlal edene yönelik cezalandırma tehdidi ile (bu bir para cezası, hapis cezası, işten çıkarma vb. şeklinde olabilir) sağlanmaktadır. Burada, kimseden yardım görmeden bir arada tutulan bir inançlar alanında bulunmaktayız (daha önce belirttiğimiz 2. koşul).

Burada, bu tartışmaya ilişkin bir taslak sundum. Bu tartışmanın bütünü, sözleşmelere uyulmasının sağlanmasında sosyal kuralların da kullanılabileceğini gösteren tartışmaya benzemektedir. Bu yüzden bunun ayrıntılarını ele alıyorum.

## *Karşılıklı yaptırım*

Desta'nın ülkesinde sözleşme hukuku mevcut olmakla birlikte, Desta'nın ailesi buna güvenemez. En yakın mahkemeler çok uzaktadır ve avukatlar çok fazla değildir. Ulaşım maliyetleri çok yüksek olduğundan, Desta'nın köyü diğer yerlerin dışında bir bölge gibidir. İktisadi yaşam biçimsel bir hukuk sisteminin dışında biçimlenmiştir. Yine de, Desta'nın anne ve babası başkalarıyla iş yapmaktadırlar. Cenaze törenleri için para biriktirmek şunu demeyi içerir: '*İddir*'in koşullarını kabul ediyorum'. Yaşadıkları yerde biçimsel kredi piyasaları mevcut olmadığından, köylüler tüketim faaliyetinin düzgün şekilde sürme-

sini sağlamak için karşılıklılık uygulamasına başvururlar. Yakınlarda Nijerya'da yapılan bir araştırma örnekleme giren köylerde hemen hemen tüm kredi işlemlerinin ya akrabalar arasında veya aynı köydeki hanehalkları arasında yapıldığını ortaya koymuştur. Burada hiçbir yazılı sözleşme mevcut değildir. Ayrıca, sözleşmelerde ne geri ödeme tarihi ve ne de geri ödenecek miktar belirtilmektedir. Sosyal kurallar zımni bir şekilde uygulanmaktadır. Verilen borçlardan geri ödenmeyenlerin oranı toplamın % 10'undan daha azdır.

Köylüler birbirlerine niçin güvenmektedir? Güvenmektedirler, çünkü sözleşmelere uyulması konusunda karşılıklı yaptırım uygulanmaktadır: bir sözleşmeyi ihlal edene karşı ağır cezaların uygulanacağına ilişkin olarak topluluk üyeleri tarafından yapılan tehdit, sözleşmeyi ihlalden kaçınılmasını sağlayacaktır. Bu, yoksul dünyada iş yapmanın ortak temelini oluşturmaktadır. Örneğin, Nijerya'daki Kofyar çiftçilerinde tarımsal arazi özelleştirilmiştir, fakat hasat yapıldıktan sonra serbestçe hayvan otlatmaya izin verilmektedir. Kofyar çiftçileri de, Desta'nın aile üyeleri gibi, geçimlik tarımla uğraşmaktadırlar ve bu yüzden de emeğe ücret ödenmemektedir. Bununla birlikte, aile çiftliklerinin kendi emekleriyle işletildiği Desta'nın köyünün tersine, Kofyarlar bireysel çiftliklerde ortaklaşa çalışma kurumunu oluşturmuşlardır. Bunların bir bölümü sekiz on kişilik gruplar biçiminde örgütlenmiş olmakla birlikte, tüm topluluğu kapsayan çalışma grupları da oluşturulmaktadır. Haklı bir gerekçesi olmaksızın gerekli çalışma kotasını sağlayamayan bir hanehalkı cezalandırılmaktadır (ceza olarak belli sayıda bira dolu kavanoz vermek gibi). Ceza-

lar ödenmezse, doğru yoldan ayrılan hanehalkı, ortaklaşa çalışmadan yoksun bırakılmakta ve topluluktan ihraç edilme cezasına çarptırılmaktadır. Bir başka durumda, kurallar sistemi Kuzey Brezilya'nın kıyı köylerinde balık alanlarının korunmasını sağlamıştır. İhlaller, aralarında toplumdan uzaklaştırma ve kişinin balıkçılık donanımına zarar verilmesi de bulunan çeşitli cezalarla cezalandırılmıştır. Benzer başka örnekler de mevcuttur.

Karşılıklı yaptırımlar sözleşmelere uyulmasını nasıl sağlamaktadır? Cezaların fırsatçılara uygulanacağını söylemek kolaydır, fakat tehditlerin gerçek olduğuna niçin inanılsın? Buna ancak cezaların sosyal davranış kurallarının bir bölümünü oluşturmaları durumunda inanılacaktır. Bunun niçin böyle olduğunu görmek için, bir sözleşmeye tüm tarafların uyup uymadığının tarafların tümünce *gözlenebildiğini* varsayalım. Bunun gerçekleşmesi zor bir varsayım olduğu kuşkusuzdur, fakat 'kanıtlanabilme' olayında olduğu gibi, iyi bir başlangıç noktasını oluşturmaktadır. Bundan bazı sonuçlar çıkarırsak, bu varsayımın tam olarak geçerli olmadığı durumlarda toplumların kurumlarında ne gibi değişiklikler yapabildiklerini anlayabileceğiz. Yoksul ülkelerdeki köylere giden herkes, gizliliğin oralarda temel bir hak olmadığını görmüştür. Gezdiğim tropik köylerde, köylülerin kulübeleri, başkalarının orada ne olup bittiğini gözlemelerinin çok fazla engellenemeyeceği bir biçimde tasarlanmış ve kümelenmişti.

Sosyal kural deyimiyle kabul edilmiş bir davranış kuralını ifade ediyoruz. Bir davranış kuralı şunu söyler: 'Sen *Y*'yi yaparsan ben de *X*'i yaparım'; 'Eğer *Q* olursa ben *P*'yi yapacağım' vb. Bir davranış kuralının bir sosyal kural

*olabilmesi* için, herkesin bu kurala uygun hareket etmesi durumunda her bireyin bu kurala uymasının o bireyin çıkarına uygun olması gerekir; diğer bir deyişle, kuralın bir Nash dengesine uygun olması gereklidir. Sosyal kuralların nasıl işlediğini görmek için, *A* (buna artık patron diyoruz) ve *B* (buna artık müşteri diyoruz) arasındaki ***uzun dönemli ilişkiye*** dayalı işbirliğinin sürüp sürmeyeceğini incelemek amacıyla sayısal örneğimize dönüyoruz.

*A* ve *B*'nin birbiriyle iş yapma fırsatının birçok kez ortaya çıkabileceğini varsayalım; diyelim ki, bu fırsat her yıl ortaya çıkmaktadır. *B*'nin ürünü üretmesi için gerekli sürenin yaklaşık bir yıl olduğu varsayılmaktadır; *t* zamanı göstersin. *t*'nin alacağı değerler 0, 1, 2... *ad infinitum* olmaktadır (sonsuza kadar gitmektedir). Burada içinde bulunulan yıl 0, sonraki yıl 1, bunu izleyen yıl 2 ile gösterilmekte ve bu sonsuza kadar sürmektedir. Gelecekte işbirliğinden elde edilecek yararlar hem *A* hem de *B* için önemli olmakla birlikte, bu yararlar şimdi elde edilecek yararlardan genellikle daha az önemlidir. Ayrıca, gelecekte ilişkiyi sürdürmede taraflardan birinin ortada olmaması veya koşulların *A*'nın sermayeye artık sahip olmamasına yol açacak şekilde değişmesi olasılığı her zaman vardır. Bu düşünceyi biçimsel şekilde ifade etmek için, tarafların bu işbirliğinden gelecekte elde edecekleri gelirlerin indirgenmesinde kullanacakları oranı gösteren, pozitif bir sayı olan *r*'yi kullanacağız. (Bu örnekte *B*'nin indirgeme oranının ne olduğu önemli değildir. Anlatımı kolaylaştırmak amacıyla her ikisinin gelecekteki maliyetlerini ve gelirlerini *r* oranıyla indirgediklerini varsayıyorum.) İçinde bulunulan yıla ilişkin (yani $t = 0$ için) hesaplamaları yaparken ikisi-

nin de önümüzdeki *t* yılındaki gelirlerini $(1+r)^t$ faktörüne böldükleri varsayılmaktadır. [$(1+r)^t$ terimi $(1+r)$'nin kendisiyle *t* defa çarpıldığını ifade etmektedir.] Eğer *r* pozitif ise $(1+r)^t$ gelecekteki tüm *t*'ler için 1 sayısından büyüktür; mevcut yıl için hesaplamalar yapılırken *t* yılındaki gelirler $(1+r)^t$ ile bölündüğünden, bu gelirlerin önemi bugünden geleceğe bakıldığında sabit bir *r* yüzdesi ile azalır. *r* ne kadar küçükse gelecekteki işbirliğinin sağlayacağı gelire verilen ağırlık o kadar artar. Şimdi, *r*'nin küçük olması durumunda bu iki kişinin uzun vadeli başarılı bir ilişkiye ilke olarak girebileceklerini göstereceğiz. Burada, *A* her yıl *B*'ye 4.000 $ ödünç vermekte, *B*'nin ürettiği malları 8.000 $'a satmakta ve ona 3.000 $ ödemektedir. Uzun vadeli ilişki kuramı biçimsel olarak Robert Aumann ve Lloyd Shapley adlı matematikçiler tarafından ortaya atılmış ve Drew Fudenberg, Eric Maskin, Ariel Rubinstein ve diğer iktisatçılar tarafından daha da geliştirilmiştir. Burada bu kuramın nasıl işlediğine ilişkin bir örnek sunuyorum.

*A*'nın benimseyebileceği şu davranış kuralını ele alalım: (i) *B*'ye 4.000 $ ödünç vererek işe başla, (ii) onun ürettiklerini o yıl sat, (iii) elde edilen geliri sözleşmeye uygun olarak paylaş, ve (iv) taraflardan biri sözleşmeyi ihlal etmediği sürece bu işi her yıl sürdür; fakat (v) taraflardan birinin ilk ihlalini izleyen yılda ilişkiyi sürekli olacak şekilde sona erdir. Benzer şekilde, *B*'nin seçebileceği aşağıdaki davranış kuralını ele alalım: taraflardan hiçbiri sözleşmeden geri dönmezse, *A* için sadakatle çalışmayı her yıl sürdür; ancak taraflardan birinin sözleşmeyi ilk ihlalini izleyen yılda onun için çalışmayı reddet.

Bu iki kural ortak bir düşünceyi içermektedir: işbirliği yaparak işe başla ve taraflardan biri sözünde durmayana kadar işbirliğini sürdür, fakat taraflardan birinin sözleşmeyi ilk ihlalinde işbirliğinden sürekli olarak vazgeç. İşbirliğinden vazgeçilmesi verilen cezayı oluşturmaktadır. Oyun kuramcıları hiç affedici olmayan bu kuralı 'sert strateji' olarak veya sadece *sert* olarak adlandırmışlardır. Bundan sonra, *r*'nin çok büyük olmaması durumunda 'sert'in uzun vadeli ilişkiyi destekleyebileceğini göstereceğiz.

Önce *B*'yi ele alalım. *A* 'sert'i seçtiğini ve *B*'nin de *A*'nın seçiminin bu olduğuna inandığını varsayalım. *A*, *B*'ye 0 yılının başında sermayeyi ödünç verecektir. *B*'nin en iyi hareket tarzının ne olduğu açıktır: anlaşmaya sadık kalmak. Diyelim ki, *B* anlaşmadan döndü. Bu durumda 1.000 $ kaybedecek (3.000 $'lık payından evde mal üreterek kazanacağı 2.000 $ düşülerek hesaplanan), fakat gelecek yıllarda hiçbir kazanç sağlayamayacaktır (*A*'nın sert stratejiyi seçtiğini hatırlayın). Bu, *B*'nin, indirgeme oranı ne olursa olsun, *A*'nın 'sert'i seçmesi durumunda kendisinin de 'sert'i seçmekten daha iyi bir stratejisinin olamayacağı anlamına gelmektedir.

Burada ne yapacağını düşünürken zorlanan *A* olmaktadır. *B*'nin 'sert'i seçtiğini ve *A*'nın da *B*'nin seçiminin bu olduğuna inandığını varsayalım. Eğer *A dönen sermayesi*ni *B*'ye ödünç verirse, *B*, 0. yılda *A* için sadık bir şekilde çalışacaktır. Burada *A* ne yapması gerektiğini araştırmaktadır. Eğer anlaşmadan dönerse 4.000 $'lık bir kâr elde edecektir (8.000 $'dan, *B* ile ilişkiye girmemesi durumunda bile sermayesi ile kazanabileceği 4.000 $ düşülerek he-

saplanan). Fakat *A*, *B*'nin sert stratejiyi seçtiğine inandığı için, *B*'nin artık kendisi için hiçbir zaman çalışmayarak misillemede bulunacağına da inanmalıdır. Böylece, tek bir yılın kazancı olan 4.000 $'a karşılık 1. yıldan başlayarak her yıl için 1.000 $'lık net kayıp (ortaklık sona erdiği için yoksun kalınan kâr) bulunmaktadır. 0. yılda hesaplanan toplam kayıp $\$(1.000/(1+r) + 1.000/(1+r)^2 + 1.000/(1+r)^3 + \ldots$ *ad infinitum* olmaktadır ve bunun toplamı 1.000 $/*r*'dir. Eğer1.000 $/*r*, 4.000 $'dan fazla ise anlaşmayı ihlal etmek *A*'nın çıkarına uygun değildir ve bunun anlamı kendisinin sert stratejiyi seçmesinden daha iyi bir seçeneğin olmamasıdır. Fakat, ancak ve ancak *r*, ¼'ten veya %25'ten (yıllık) daha küçük olduğunda 1.000 $/*r*'nin tutarı 4.000 $'ı aşmaktadır. Böylece, *r*'nin % 25'ten daha küçük olması durumunda, eğer karşı taraf 'sert'i seçerse, diğer tarafın da 'sert'i seçmesi kendi çıkarınadır. Fakat her iki taraf da 'sert'i seçerse, taraflardan hiçbiri ilk ihlal eden konumuna düşmeyecektir. Bunun anlamı, anlaşmaya uyulmasıdır. Böylece, patron (*A*) ve müşteri (*B*) arasındaki uzun dönemli ilişkinin sürdürülmesinde 'sert'in bir sosyal kural olarak kullanılabileceğini kanıtlamış olduk.

İktisatçılar karşılıklı sosyal mübadelelerde 'sert'in mevcut olduğunu ortaya koymuşlardır, fakat bu en çok, insanların biçimsel piyasalara erişebildikleri durumlarda geçerli olmaktadır. Desta'nın dünyasında ise 'sert'in mevcut olduğuna ilişkin kanıtlar bulunmamaktadır. Yaptırımlar çeşitli derecelerdedir. İşlenen ilk suça küçük bir ceza verilmekte, daha sonrakiler daha sert cezalara çarptırılmakta ve suçun sürmesi durumunda cezalar daha da ağırlaşmaktadır. Bunu nasıl açıklayabiliriz?

Biçimsel piyasaların ve uzun dönemli ilişkilerin birlikte mevcut olduğu durumlarda 'sert'in geçerli olması beklenir. Sert strateji sürekli cezayı içerir ve insanların zaman zaman karşılarına kısa vadeli iyi fırsatlar çıktığında fırsatçı davranışlarda bulunmalarını önlemek için böyle bir araca ihtiyaç vardır. Fakat, Desta'nın köyünde olduğu gibi, uzun dönemli ilişkilerin alternatifi çok az ise, komünal düzenlemeler herkes için çok değerli olacaktır. 'Sert'in seçilmesi, insanların işbirliğinin gelecekte sağlayacağı yararları düşük bir oran ile indirgedikleri bir dünyada aşırı güç kullanımını ifade edecektir. Bu nedenle, benimsenen kurallar 'sert'ten daha az şiddetli olan yaptırımları içerir. Tek bir suç, ihlal edenin bir hatası olarak veya 'bir denemeye girişmek' (başkalarının izleyip izlemediğini görmek için) olarak yorumlanır. Genellikle derece derece artan yaptırımlara saygı gösterilmesinin nedeni budur.

Öyleyse, genel bulgumuz şöyledir: eğer insanlar, işbirliğinin gelecekteki yararlarına yeterince önem verirlerse, sosyal davranış kuralları işbirliğinin sürmesini sağlayabilir. Bunun koşulları zamana ve coğrafi bölgeye göre değişiklik gösterecektir; hepsinin ortak noktası, işbirliğinin karşılıklı olarak gerçekleştirilmeye çalışılması ve bir dış yaptırıma dayalı olmamasıdır.

Ancak, kötü bir haber de şudur: insanlar işbirliğinin gelecekteki yararlarına çok önem verseler bile, işbirliği yapmama durumuyla karşılaşabilirler. Bunun nasıl olabileceğini görmek için taraflardan her birinin diğer tüm tarafların anlaşmadan geri döneceğini düşündüğünü varsayalım. Bu durumda, herkesin bir an önce anlaşmadan dönmesi kendi çıkarına olacaktır ve bunun anlamı

işbirliğinin hiç olmamasıdır. Sayısal örneğimizde *r*, % 25'ten daha küçük olsa bile işbirliği yapmama tutumu da bir Nash dengesidir: *A*, *B*'ye 4.000 $ değerindeki hammaddeyi ödünç olarak vermez, çünkü *B*'nin kendisi için çalışmayacağını bilmektedir; *B*, *A*'nın elde edilecek gelirin paylaşılacağı biçimindeki sözünde durmayacağından korkmaktadır ve bu nedenle *A* için çalışmayı reddedecektir. *A*'nın niyeti *B*'nin bu ürünleri üretmesinden sonra 8.000 $'ı paylaşmamak olduğundan, bu korkunun haklı temelleri bulunmaktadır; ve bu böylece sürer gider. İşbirliği yapılmaması, kendi kendini besleyen talihsiz bir karşılıklı kuşkudan kaynaklanıyor olabilir. Elbette, tarafların işbirliği yapma olanaklarını ortadan kaldıran şey bu karşılıklı kuşkudur, fakat kuşku duyulması her iki taraf açısından da tutarlı bir davranıştır. Kısacası, insanların işbirliği yapmalarını sağlayacak uygun kurumların mevcut olması halinde bile, taraflar işbirliği yapmayabilir. İşbirliği yapmaları sadece ve sadece karşılıklı olarak besledikleri inançlara bağlıdır. Bu sonucu uzun süredir bilmekteydim, ancak bunu hâlâ sosyal yaşamın şaşırtıcı ve rahatsız edici bir olgusu olarak görüyorum.

Eğer *r*, % 25'i aşarsa taraflar bir ortaklık oluşturabilir mi? Bunun yanıtı 'hayır'dır. Sert hiç affetmeyen bir strateji olduğundan, hiçbir kural tek bir suç için bundan daha ağır bir ceza veremez. *B* serti seçtiğinde, *A*'nın ihlal etme arzusu, *B*'nin diğer herhangi bir davranış kuralını benimsemesi durumuna göre daha azdır. Bu, *r*'nin % 25'ten büyük olması durumunda hiçbir davranış kuralının bir ortaklığı desteklemeyeceğini ifade etmektedir. 'Sert'in incelenmesi yararlıdır, çünkü elimizdeki örnek gibi birçok örnekte, iş-

birliğini mümkün hale getiren en büyük *r* değerini belirlememize olanak sağlar.

Şimdi, elimizde bir topluluğun işbirliği yapmaktan işbirliği yapmamaya nasıl yöneldiğini açıklayan bir araç mevcuttur. Ekolojik baskı –örneğin, artan nüfus ve uzun sürek kuraklıklar sonucunda ortaya çıkan– genellikle insanların toprak ve doğal kaynaklar için çatışmaya girmelerine yol açar (VII. bölüm). Siyasi istikrarsızlık –en aşırı durumda iç savaş– *A*'nın sermaye kaynağının yok olacağı ya da buna zorla el konulacağı konusunda hem *A*'nın hem de *B*'nin duyacağı endişenin kaynağı haline gelebilir. Bu durumda, *A*, *B* ile işbirliğinin gelecekteki yararlarını daha yüksek bir oranla indirgeyecektir. Aynı şekilde, iki taraf da devletin kendi otoritesini güçlendirmek için komünal kurumları ortadan kaldırma eğiliminin çok güçlü olduğundan korkuyorlarsa, *r* artacaktır. Hangi nedenle olursa olsun, *r*, % 25'in üstüne çıkarsa ilişki bozulacaktır. Matematikçiler bu geçişin gerçekleştiği noktalara *çatallanma* adını vermektedir. Sosyologlar da bunları *doruk noktaları* olarak adlandırmaktadır. Sosyal kurallar ancak insanların, işbirliğinin gelecekteki yararlarını değerli bulma konusunda gerekçelerinin mevcut olması durumunda işlemektedir.

Çağdaş örnekler bunun böyle olduğunu ortaya koymaktadır. Alt-Sahra Afrikası'nda, karışıklığın hüküm sürdüğü bölgelerde yerel kurumların zayıfladığı gözlenmiştir. Bir zamanlar Sahel ormanlarını sürdürülemez kullanımdan koruyan komünal yönetim sistemleri, kırsal kesim insanları üzerinde otoritelerini kurmaya kararlı olan hükümetler tarafından ortadan kaldırılmıştır. Ancak, Sahelli yetkililer

ormancılık konusunda ne uzmandılar, ne de ormanlardan kimin ne aldığını denetleyecek kaynaklara sahiptiler. Çoğu yolsuzluğa batmıştı. Kırsal topluluklar komünal yönetişimden hukuka dayalı yönetişime geçmeyi başaramamıştı: komünal yönetişim tahrip oldu ve hukuki yönetişim işlerlik kazanmadı. Ortaya çıkan kolektif boşluk, yaşamları orman ve ağaçlık bölgelere dayanan insanlar üzerinde çok kötü sonuçlara yol açmıştır.

Tehdit edici bir şekilde, toplumların karşılıklı güven durumundan karşılıklı güvensizlik durumuna yönelmelerini sağlayan daha karışık yollar mevcuttur. *A* ve *B* arasındaki ortaklık modelimiz, *r*'nin % 25'ten daha küçük olması durumunda hem işbirliği yapmanın hem de işbirliği yapmamanın denge sonuçları olduğunu göstermiştir. Bundan dolayı, bu örnek bir toplumun sadece inançlardaki bir değişiklik sonucunda işbirliği yapma durumundan işbirliği yapmama durumuna yönelebileceğini söylemektedir. Eğilimlerdeki bu değişikliğin koşullarda herhangi bir fark edilebilir değişiklikle ilgisi olmayabilir; davranıştaki değişikliğin tamamı insanların zihinlerinde başlamış olabilir. Bu değişiklik hızlı ve beklenmedik bir şekilde gerçekleşebilir. Bunu tahmin etmenin hemen hemen olanaksız olmasının, hayret ve dehşete yol açmasının nedeni budur. Sabahleyin arkadaşlar olarak uykularından uyanan insanlar, kendilerini öğlen birbirleriyle çatışma içinde bulabilirler. Elbette, uygulamada genellikle buna ilişkin işaretler mevcuttur. Yanlış söylentiler ve propaganda insanların inançlarında o ölçüde değişikliğe neden olabilir ki birbirlerine güvendikleri bir toplumdan güvenmedikleri bir topluma yönelmelerinin yolu açılmış olur.

Bunun tersi de gerçekleşebilir, ancak bu daha uzun süre alır. Daha önce iç çatışma sonucunda harap olmuş bir toplumun yeniden inşası, güvenin oluşturulmasını gerektirir. İşbirliği yapmama durumu, işbirliği kadar koordinasyon gerektirmez. İşbirliği yapmama durumu genellikle kendini kenara çekme anlamına gelir. İnsanların işbirliği yapması için yalnızca birbirlerine güvenmeleri yetmez, herkesin anlayacağı bir sosyal kuralın koordinasyonunu da gerçekleştirmeleri gerekir. Bir toplumu imha etmenin, o toplumu inşa etmekten daha zor olmasının nedeni budur.

İşbirliğindeki bir artış ya da azalış makro ekonomik istatistiklere nasıl dönüşür? Verdiğimiz sayısal örnek çarpıcı bir noktayı yakalamıştı. İşbirliğinin artması, kaynak tahsisinin daha etkin olmasına olanak vererek gelirleri artırmaktadır: işbirliği durumunda *A*'nın dönen sermayesi, tıpkı *B*'nin emeği gibi, daha iyi bir şekilde kullanıma sokulmuştur. Şimdi de, toplumların birinde insanların birbirlerine güven duydukları bir dengede koordinasyonu sağlamış olmaları, diğer toplumdaki insanların ise birbirine güvenmedikleri bir dengede koordinasyonu sağlamış olmaları dışında diğer tüm yönlerden birbirinin aynı olan iki toplumu alalım. Bu iki ekonomi arasındaki fark toplam faktör verimliliklerine yansıyacaktır. İnsanların birbirine güvendiği toplumdaki toplam faktör verimliliği, birbirlerine güvenmedikleri toplumdakinden daha yüksek olacaktır. Bu toplumların birincisinde daha fazla gelire kavuşan bireyler, diğer her şey aynı olduğunda, gelirlerinin daha büyük bir bölümünü sermaye malları biriktirmek için ayırabileceklerdir. Bu yüzden o toplumda GSYİH artışı daha fazla olacaktır. Karşılıklı güven, ista-

tistiklerde iktisadi gelişmenin lokomotifi olarak yorumlanacaktır.

## Topluluklar ve piyasalar

Bugün birbirleriyle etkileşim içinde olan insanlar ilk başta birbirleriyle nasıl ilişki kurmuşlardır? Desta'nın köyünde bu sorunun yanıtı kolaydır: insanlar genellikle birbirlerini doğumlarından beri tanımaktadırlar. İnsanlar sosyal kurallara dayalı uzun dönemli ilişkilere –kısacası *topluluklara*– girmişler, kişisel olarak tanıdıkları kişiler aracılığıyla, en azından dolaylı olarak birbirlerini eskiden beri tanımışlardır. Örneğin, Desta'nın babası, üyesi olduğu *iddir*'in çoğu üyesini tanır. Aile, ortaklaşa kullanılan yerel şeyleri paylaştığı kişileri tanır. Topluluklar *kişisel* ve *dışlayıcıdır*. Üyelerin adları, kişilikleri ve özellikleri vardır. Bir yabancının sözü, topluluk üyesi birinin sözü kadar geçerli değildir.

Buna karşılık, sözleşme hukukuna tabi olan işlemlerin ayırt edici özelliği, birbirlerini tanımayan insanlar arasında gerçekleşmeleridir. Becky'nin dünyasında insanlar coğrafi açıdan hareketlidir ve bu durum söz konusu insanların tanımadıkları insanlarla bile iş yapabilmeleriyle ilişkilidir. Becky çoğu zaman ne yaşadığı kentteki alışveriş merkezinde bulunan büyük mağazaların satış elemanlarını tanır, ne de onlar Becky'yi tanır. Becky'nin anne babası bankalarından kredi aldıklarında, onlara sağlanan kredi bilinmeyen bir tasarruf sahibinden gelmiştir. Gerçekten de birbiriyle hiç karşılaşmamış ve hiç karşılaşmayacak kişiler arasında her gün milyonlarca işlem gerçekleşir. Çoğu kez, bu mübadeleler, uzun

dönemli ilişkilere dayalı mübadelelerin tersine, sadece bir kez gerçekleşir. *Piyasalar* bu tür olanakları sunan kurumların başlıca örneğidir. Toplulukların tersine, piyasalar *kişisel değildir* ve *kapsayıcıdır*. Sık kullanılan şu deyime kulak verin: 'Benim param, senin paran kadar değerlidir.'

## Mülkiyet hakları

Bir mala ilişkin mülkiyet hakları onun kullanımına ilişkin haklar, kısıtlamalar ve ayrıcalıklardan oluşur. Bu konu iktisatta merkezi bir öneme sahiptir, çünkü insanları, ürünleri ve hizmetleri şu şekilde değil de bu şekilde kullanmaya yönelten nedenlerle yakından ilişkilidir. Bir mala ilişkin iyi tanımlanmamış mülkiyet hakları kötü şeylerin habercisidir, çünkü hiç kimse ondan sağlanabilecek yararları tam olarak sağlayamaz. Bunun bir başka ifadesi, her şey dikkate alındığında, bu malı en etkin şekilde kullanmaya yönelmek konusunda hiç kimsenin isteğinin olmamasıdır. Anlatımı kısa tutmak amacıyla bir malın mülkiyetinin şunları içerdiğini varsayacağız: (i) sahibinin onu istediği gibi kullanma hakkı ve (ii) bunu başka bir malla mübadele etme (satarak veya kiraya vererek) veya bir hediye olarak verme hakkı.

Mülkiyet haklarından söz ederken, sadece *özel* mülkiyeti kastetmemeliyiz. Desta'nın köyünde *komünal olarak* sahip olunan bazı mallar mevcuttur. Desta'nın içinde yaşadığı topluluk tarihsel olarak bunların mülkiyetine sahiptir. Bunlara 'ortak mülk kaynakları' (OMK) veya 'yerel ortak mallar' adı verilmektedir. OMK'ler genellikle doğal kaynaklardır (meralar, gölcükler, ağaçlık alanlar, kıyıdaki



5. Yöredeki ortak alanlardan yakacak odun toplayan çocuklar.

balık yatakları, mangrov bataklıkları). Fakat üretilen mallar da OMK olabilir. Örneğin, yoksul ülkelerdeki kapalı küçük bölgelerde köylüler, hem sulama depoları hem de balık avlanma sahası olarak kullanılan havzalar inşa etmişlerdir. Burada depolar kolektif bir çaba ile inşa edilmiştir ve bakımları da bu şekilde yapılmaktadır. Bunlar köylüler tarafından OMK olarak kabul edilmektedir. OMK'lerin komünal olarak yönetildiği yerlerde, bunlar herkese değil, sadece tarihsel hakları olanlara açıktır. Bunların söz konusu olduğu işlemler genellikle piyasa fiyatları aracılığıyla gerçekleşmez ve bunlar ulusal ekonomi hesaplarında yer almaz (VII. bölüm).

Bununla birlikte, OMK'lerin kullanımını düzenleyen kurumlara ilişkin olarak bazı kötü haberler mevcuttur. OMK'lerden elde edilen ürünler üzerindeki haklar genellikle özel toprak sahipliğine dayalıdır: daha zengin olanlar yerel ortak alanlardan elde edilen yararların daha büyük bölümünü elde ederler. Hindistan'da OMK'lerin daha verimli olanlarını kullanım olanağının Hindu kastından olanlara kısıtlanmış olması az rastlanılan bir durum değildir. Kadınların kullanım hakkından –örneğin, ortak ormanlardan– yoksun bırakılacağı hükmü kayıtlarda yer almıştır.

OMK'ler *erişimi serbest* olan mallardan ayırt edilmelidir. Bu ikinci kategori herkese ait olan, diğer bir deyişle, hiç kimseye ait olmayan mallardan oluşur. 'Doğa olayları'na ilişkin bilgiler (V. bölüm) hariç, bir kişinin bir şeyi üretmesi ve daha sonra buna serbest erişim olanağını herkese sağlaması alışılmadık bir durumdur. Erişimin serbest olduğu malların, atmosfer ve açık denizler gibi sınırlandırılmamış doğal kaynaklar olmasının nedeni budur.

Mülkiyet konusunda anlaşmazlığın olmadığı durumlarda bile, bir mülk kötü bir şekilde yönetiliyor olabilir. Böyle bir durum, örneğin, o mülke sahip olanların işbirliği yapamamaları (iyi yönetilemeyen OMK) veya mülkü yönetenlerin yolsuzluğa yönelmeleri (bir firmanın kârlarının kuşkulu muhasebe uygulamalarıyla şişirilmesi) veya şirketlerin yöneticilerinin pay sahiplerinin çıkarlarına uygun olmayan kararlar almaları durumunda ortaya çıkabilir. Topluluk üyeleri işbirliğinin gelecekteki yararlarını çok yüksek bir oranla indirgemedikleri sürece, OMK'lerin kullanımı konusundaki kolektif anlaşmalar sosyal davranış kuralları-

na başvurularak inanılır hale getirilebilir. O halde, genellikle insanlar erişimi serbest olan kaynakların kullanımına ilişkin olarak bir anlaşmaya niçin varamamaktadır? Bunun yanıtı, işbirliğinin, ihtiyaçları ve amaçları farklı olan çok sayıda insanı kapsamasıdır. Bundan başka, doğal kaynakları çıkarmanın daha düşük maliyetli yolları bulundukça ve iktisadi büyümeye miktarı giderek artan ve bir başka yere atılması gereken çöpler ve atıklar eşlik ettikçe serbest erişime tabi malzeme çıkarımı artar. Bu faktörler, açık denizlerdeki balık yataklarının ve karbon salınımlarının atıldığı bir yer olarak atmosferin bugün baskı altında olmasının nedenlerini açıklamaktadır. Erişimi serbest olan kaynakların kullanımı karşılığında hiç kimsenin para ödemesi gerekmediğinden bunlar aşırı kullanılmaktadır.

Mülkiyetinin özel, komünal veya 'serbest erişimli' olması, kısmen, malın özelliklerine bağlıdır. Hareket halindeki kaynakların özelleştirilmeleri zordur, fakat bunlardan bazılarının serbest erişimli hale gelmeleri önlenebilir. Toplulukların nehir sularını ortaklaşa kullandıkları bilinmektedir ve kıyılardaki balık yatakları genellikle OMK'dir. Yapılan anlaşmalar ya bir dış yaptırımcı ya da karşılıklı yaptırımlar aracılığıyla yürütülmektedir. Burada anlaşmaların yürürlüğe konuldukları bağlam önemlidir.

Becky'nin yaşadığı yerin yakın çevresi oradaki hanehalklarına en fazla bir piknik olanağı sağlarken, Desta'nın hanehalkı gelirinin % 20 kadarının yerel ortak alanlardan elde edilmesi hiç de rastlantı değildir. Tarihsel araştırmalar, ekonomiler büyüdükçe OMK'lerin öneminin azaldığını göstermektedir. Bunların önemi, iktisadi gelişme ile birlikte mal ve hizmetlerin göreli kıtlıklarındaki değişme nede-

niyle azalmaktadır. İmal edilmiş sermaye ve insan sermayesi ile karşılaştırıldığında, toprağın miktarı büyük ölçüde sabittir. Bundan başka, bilimsel ve teknolojik ilerlemeler toprağın daha verimli biçimde kullanımını artırmaktadır. Bazıları toprağı belli bir amaç için geliştirmek istemekte, bazıları ise diğer amaçlar için geliştirmek istemektedir. Toplulukların toprağa dayalı OMK'lerin kullanımı konusunda bir anlaşmaya varmaları giderek güçleştikçe, özelleştirme arzusu artmaktadır.

## Mallar ve hizmetler: sınıflandırmalar

İki nesne birbirinden farklı ise bunları birbirinden ayırt etmek iyi bir uygulamadır. Mallar ve hizmetler fiziksel ve kimyasal özellikleriyle birbirinden ayırt edilirler (örneğin, içme suyu buğdaydan farklıdır). 'Newcastle'a kömür götürmek' deyiminde zımnen ifade edildiği gibi, insanlar genellikle malların ve hizmetlerin birbirinden üretildikleri coğrafi bölge ile ayırt edilmeleri gerektiğini kabul ederler. Bu yüzden Sahra'daki içme suyu, Alaska'daki içme suyundan farklı bir maldır. İktisatçı Erik Lindahl uzun yıllar önce borç alma, tasarruf, borç verme ve yatırımın anlamlı olabilmesi için (VI. bölüm) mal ve hizmetlerin ortaya çıkış tarihleri itibariyle birbirlerinden ayırt edilmeleri gerektiğini ortaya koymuştur. Bugünkü içme suyu yarınki içme suyundan farklı bir mal olduğundan, bu ikisi arasındaki farkı kabul etmeliyiz. Lindahl'ın anlatımından, dayanıklı bir malın, zaman içinde sağlaması beklenen hizmetler akışı olarak kabul edilmesi gereği ortaya çıkmaktadır.

İktisatçı Kenneth Arrow malların birbirinden daha da ayrıntılı olarak ayırt edilmeleri gerektiğini göstermiştir. Arrow sigortacılık ve hisse senedi piyasasının anlaşılabilmesi için, mal ve hizmetleri birbirinden, bunların ortaya çıktıkları belirsiz koşullar açısından ayırt etmemiz gerektiğini öne sürmüştür. Arrow'un anlatımından, yarınki içme suyunun, yarın havanın soğuk veya sıcak oluşuna göre farklı ürünler olacağı sonucu çıkmaktadır.

Gelecek için yapılacak planlama, gelecek dönemlerdeki mal ve hizmetler için önlemler almamızı gerektirir. Becky'nin dünyasında bir tüccar ileriki dönemin buğdayını satın aldığında –diğer bir deyişle, örneğin, altı hafta sonra teslim edilecek bir kile buğday için bugün bir ödeme yaptığında– gelecekte ne olursa olsun altı hafta sonra teslim edilecek ve belli özellikleri olan (tane büyüklüğü, nem oranı vb.) buğdayı satın almaktadır. Desta'nın anne babası mısırı evlerinde depolayarak, ileride ne olursa olsun, hanehalkının bir sonraki hasada kadar mısır tüketebilmesini güvence altına almaya çalışmaktadırlar. Lindahl'ın sınıflandırmasına göre, hem tüccar hem de Desta'nın anne babası 'tarihlenmiş malları' satın almaktadırlar. Ancak, gelecek kaçınılmaz biçimde belirsizdir. Becky'nin anne babası evleri için her yıl bir sigorta primi ödeyerek, gelecek yıl *ancak ve ancak* evleri tahrip olursa evlerinin yerine bir yenisini satın almaktadırlar. (Yıl sonunda evleri tahrip olmamışsa ödedikleri primi geri alamamaktadırlar.) Satın aldıkları mal, ancak ve ancak mevcut evleri tahrip olursa, önümüzdeki yıl bu evin yerine geçecek yeni bir evin satın alınmasıdır. Arrow'un terminolojisiyle, 'koşula bağlı bir ürünü' satın almaktadırlar.

İktisatçılar *özel mal* deyimiyle hem kullanımı konusunda rekabet olan, hem de kullanımı açısından bazı kişileri dışta bırakabilen bir malı ifade etmektedirler. Yiyecek, bu konunun özünü anlatabilecek özel bir maldır. Bir kişi bu maldan belli bir miktara ek olarak bir birim daha tüketirse, diğer tüm kişilerin tüketebileceği miktar bir birim azalmış olacaktır (yani, 'kullanımında rekabet olan'); ve birisinin mülkiyetindeki yiyeceğe ilişkin hakları korunduğu sürece, bu kişi diğerlerinin bu yiyeceğin belli bir miktarını tüketmelerini engelleyebilir (yani, 'dışta bırakabilen'). Bu anlamda, tükettiğimiz ya da kullandığımız malların çoğu özeldir. Bunun tam tersine, *kamusal mal*, kullanımı konusunda rekabet *olmayan* ve kullanımı açısından bazılarını dışta *bırakmayan* bir maldır. Bu konuda akla hemen ulusal savunma gelmektedir. Eğer bir ülke kendini saldırılara karşı korumada kullanabileceği donanıma sahipse, bu donanım sadece orada yaşayanları korumakla kalmaz, yaşamak üzere o ülkeye gelecek kişilerin korunması da ek bir maliyet gerektirmez (yani, 'kullanımında rekabet olmayan'); bundan başka, oradaki korumadan yararlanmak üzere orada yaşamak için gelenleri dışta tutmak da mümkün olmayacaktır (yani, 'dışta bırakılamayan'). Bunun yanı sıra, kamusal 'kötülükler' de mevcuttur. Kağıt fabrikalarının atıkları hemen akla gelen bir örnektir.

Kamusal mallar erişimin serbest olduğu kaynakların bir yansımasıdır. Aşırı kullanılan, erişimi serbest olan kaynakların tersine, kamusal mallar, insanların kendi araçlarına sahip olmaları durumunda yetersiz ölçüde arz edilecek-

tir. İktisatçı Knut Wicksell ve Paul Samuelson, bu yetersiz üretimin nedeninin, insanların diğer kişilerin ürettiği malları *serbestçe kullanma* olanakları olduğunu ortaya koymuşlardır. Burada önemli olan nokta, kamusal malın arz edilmesinden sonra bu malın erişimi serbest bir mal haline gelmesidir. Fakat malı sunma konusundaki özel güdü bu olanağı hesaba katmayacaktır. Wicksell ve Samuelson bu sorunun üstesinden kolektif eylemle gelinebileceğini öne sürmüşlerdir. Bu eylem iki şekilde olabilir: (i) kamu tarafından arz edilen mallar; (ii) kamu tarafından sübvanse edilen özel mallar. Bir kamusal mala coğrafi olarak erişim sınırlı ise (mikro havzalardaki ağaçlık alanlar; yerel kanalizasyon sistemleri), 'kamusal' deyimi topluluk veya yerel yönetimi ifade edebilir. Her iki durumda da yerel siyasetin dünyasına girmekteyiz. Desta'nın dünyasında yerel kamusal mallar topluluk tarafından sağlanmaktadır; Becky'nin dünyasında bunlar yerel yönetimin sorumluluğundadır. İki dünyada da piyasa başı çekmemektedir. Kamusal malın bir ülkenin toprakları ile sınırlandırıldığı durumlarda (ulusal güvenlik), kolektif eylem devletin işin içine girmesi ve bundan dolayı da ulusal siyaset anlamına gelmektedir. Kamusal malların sınırlandırılmamış olması durumunda (iklimi yöneten küresel dolaşım sistemi), kolektif eylem, sadece uluslararası topluluğun işin içine girmesi ve dolayısıyla uluslararası siyaset anlamına gelir.

Kamusal malların özel kesim tarafından arz edilmesi *dışsallıklar* adı verilen aşırı bir etki biçimini ortaya çıkarır. Dışsallık, kararların, bu kararlara taraf olmayanlar üzerindeki etkilerini ifade eder. Bazı durumlarda bu etkiler yararlıdır (bunlar *pozitif* dışsallıklar olarak bilinmekte-

dir); diğer durumlarda zararlıdır (*negatif* dışsallıklar). İlköğretim ve kamu sağlığına ilişkin önlemler pozitif dışsallıkları sağlamaktadır. Eğer okuma yazma öğrenirsem bundan yarar sağlarım; fakat aynı şekilde diğer kişiler de benimle konuşma dışındaki araçlar aracılığıyla iletişim kurabilecekleri için onlar da yarar sağlarlar. Aynı şekilde, bir enfeksiyon hastalığına karşı aşı olursam, bundan yarar sağlarım; fakat hastalığa duyarlı diğer kişiler de artık benden kaynaklanacak bir tehlikeyle karşı karşıya kalmayacakları için onlar da yarar sağlarlar. Eğitim ve aşının özel mallar olarak kurumsallaştığını varsayalım. Tüm hanehalkları bu ikisine az yatırım yapacaktır, çünkü hiçbiri diğerlerine sağlayabilecekleri yararları hesaba katmayacaktır.

Buna karşılık, karayollarındaki tıkanıklık ve bir kentin havasındaki kükürtdioksit negatif dışsallıkları içerir. Otomobilinizi karayolunda kullanırsanız, bundan muhtemelen yarar sağlarsınız; fakat trafik sıkışıklığına katkıda bulunursunuz ve böylece karayolundaki diğer kişilere zarar verirsiniz. Aynı şekilde, otomobiliniz havaya kükürtdioksit salarsa, o bölgede yaşayan kişiler zarar görür. Bu örneklerin her biri, bugün siyaset yorumcularının sık sık üzerinde konuştukları serbest kullanım sorununu içerir. Serbest kullanım ile dışsallıklar arasında bir ilişki olduğu düşüncesi eskiye dayanmaktadır. İktisatçı A. C. Pigou bu soruna 1920'lerde işaret etmiş ve negatif dışsallıkların özel kesim tarafından arzının azaltılması ve pozitif dışsallıkların özel kesim tarafından sağlanması için, sırasıyla, vergilerin ve sübvansiyonların kullanılması gerektiğini savunmuştur.

İktisatçılar, geçimlik tarım deyimiyle kendine yeterli tarımcı hanehalklarını ifade etmektedirler. Desta'nın hanehalkı tam da böyle değildir, fakat buna yakın bir konumdadır. Anne ve babasının gelirleri hanehalkının tükettiği mal ve hizmetlerin sağlanmasında kullanılmaktadır. Hanehalkı bunu pazarda ticaret yaparak gerçekleştirmektedir. Becky'nin hanehalkının her yıl gerçekleştirdiği işlemlerin bir dökümü yapıldığında, bunların büyük çoğunluğunun –daha çok bakkaliye ürünleri gibi çok küçük kalemlerden oluşur– hemen tüketmek için alınan şeylerden oluştuğunu görürsünüz. Becky'nin dünyasında ödemeler ABD doları cinsinden para ile yapılır. 'Para' denilen şeyin bir bölümünü oluşturan nakit ve kağıt paraların özel bir değeri vardır. Öyleyse, insanlar bunları niçin bulundururlar? Her şeyden önce bir mübadele aracına niçin ihtiyaç duyarız?

Herkesin son derece güvenilir olduğunun bilindiği bir dünya düşünün. Bu dünyada insanlar hesap yapma, hatırlama ve insanları tanıma için herhangi bir maliyete katlanmamakta ve her işlem –burada veya şimdi, zaman içinde, uzayda ve belirsizlik koşullarında– maliyet söz konusu olmadan gerçekleştirilebilmektedir. Bu dünyada insanlar birbirleriyle sadece birbirlerine verdikleri sözlere dayanarak iş yapabileceklerdir. Paraya hiç ihtiyaç olmayacaktır.

Böyle bir dünyada yaşamıyoruz. İçinde yaşadığımız dünyada paranın niçin gerekli bir mübadele aracı olduğunu görmek için *A* kişisinin buğdayı, *B*'nin pirinci ve *C*'nin mısırı olduğunu varsayalım. Malların karşılıklı mübadelesi (daha genelde 'takas' olarak bilinmektedir) olanaksız ola-

caktır. Bunun nedeni, iktisatçıların 'isteklerin ikili uyumu' dedikleri şeyin mevcut olmamasıdır: *A*, *B*'nin buğdayını istemektedir, fakat *B*, *A*'nın buğdayıyla ilgilenmediğinden *B* ile takas yapamamaktadır. Bu böyle sürüp gitmektedir. Bu örnek basittir, fakat ortaya çıkardığı sorun çok geneldir. Paranın bir mübadele aracı olarak kullanımı, insanların, isteklerin ikili uyumunun mevcut olmadığı durumlarda bile birbirleriyle iş yapabilmelerini sağlamaktadır. Para hem Becky'nin hem de Desta'nın dünyasında bir hukuki tekliftir, çünkü her iki dünyada da devletler bunun hukuki bir teklif olduğunu ifade etmekte ve bu ifadeyi yetkelerinin gücüyle desteklemektedir. Paul Samuelson, paranın aslında değersiz olmasına rağmen, insanlar takas yapacakları mal ve hizmetlere sahip olmadan mal ve hizmet alabilmeyi arzuladıkları için ellerinde para bulundurduklarını göstermek için, daha önce ele aldığımız örnekten (*A* ve *B* kişileri arasındaki ortaklık) farklı olmayan bir model oluşturmuştur. Bu yüzden, para sadece bir mübadele aracı değil, aynı zamanda bir değer stokudur. Becky'nin hanehalkı bir parasal ekonomide yaşamasalardı, varlıklarını sürdüremezlerdi. Hemen hemen kendine yeterli olan Desta'nın hanehalkı yaşamını büyük ölçüde sürdürür durumda olurdu. Bununla birlikte, nedenselliğin olmadığı bir duruma nedensellik yüklemekten kaçınmalıyız. Becky'nin hanehalkı piyasaların mevcut olmadığı bir yerde yaşasaydı, kendine yeterli olmaya çalışırdı. Becky'nin babası bir avukat olarak yeteneklerine dayalı bir yaşam sürmeye kalksaydı aile yoksul hale gelirdi. Elbette, Desta'nın anne babasının bile köy ortamlarında mevcut olan az sayıda piyasada mevcut malları satın almak için paraya ihtiyaçları vardır. Desta'nın

annesinin ürettiği içkiyi ve babasının yetiştirdiği tefi mübadele etme karşılığında parayı kabul etmektedirler.

Devlet tarafından çıkarılan nakit ve kağıt para, Becky'nin dünyasındaki tek para türü değildir. İş dünyasındaki işlemlerde çoğu zaman bir banka üzerine keşide edilmiş çekler kullanılmaktadır. Cari işlemler dengesi de bir mübadele aracı işlevi gördüğünden, bunlar da paradır. İlgili taraflar bir sözleşme imzalarken doların gelecekteki değerine ilişkin bazı inançlara sahiptirler. Bunlar bir doların gelecekte alabileceği mal ve hizmet demetiyle ilişkilidir. Bu inançlar kısmen ABD hükümetinin doların değerini yönetme konusundaki güvenlerine –daha doğrusu, duydukları *itimada*– dayanmaktadır. Elbette, bu inançlar bunun yanı sıra diğer birçok şeye bağlıdır, fakat önemli olan nokta, paranın değerinin, sadece insanlar bu değerin korunacağına inandıkları için korunmakta olmasıdır. Weimar Almanyası'nda, 1922-3'te ortaya çıkan çöküş gibi, para sistemindeki çöküşler, güven kaybının nasıl kendi kendini besleyebileceğini gösteren bir örnektir. Hisse senedi piyasalarındaki köpükler ve çöküşler gibi, paraları çekmek için bankalara yönelik hücumlar da aynı özelliklere sahiptir. Her biri kendi kendini besleyen inançlarla desteklenen çok sayıda sosyal kriter mevcuttur. Para politikasının en önemli hedeflerinden biri paranın değerinin korunmasıdır.

Para, işlemlerin isimler bilinmeden yapılmasını sağlar. İsimlerin belli olmadığı bu işlemler, Becky'nin kentteki alışveriş merkezindeki mağazadan CD satın alması ve bu alışveriş karşılığında nakit ödemesi örneğinde olduğu gibi tek bir defada gerçekleşir. Birbiriyle hiç karşılaşmayan ve

karşılaşmayacak olan kişiler arasında her gün milyonlarca işlem gerçekleşir. Becky'nin dünyasında güven sorunu, büyük ölçüde, mübadele aracına, yani paraya güven oluşturularak çözülmüştür.

İyi yollar, elektrik ve musluktan akan su mevcut olmadığından, piyasalar Desta'nın köyüne nüfuz edememiştir. Buna karşılık, Becky'nin banliyö mahallesi devasa bir dünya ekonomisinin içinde yer almıştır. Becky'nin babası, ancak geliri süpermarkette yiyecek, musluktan su, yemek pişirme ocaklarından ve radyatörlerden ısı satın almada onu kullanabileceği güvencesi verildiği için avukatlık işinde uzmanlaşmıştır. Uzmanlaşma, insanların her birinin çok çeşitli etkinliklerde bulunmasının gerektiği duruma göre, toplam olarak daha fazla üretmelerini sağlar. Adam Smith, işbölümünün piyasanın yaygınlığıyla sınırlı olduğunu ileri sürmesiyle ünlüdür. Daha önce, Desta'nın hanehalkının uzmanlaşmadığını, ancak günlük ihtiyaçlarının büyük bir bölümünü ham halinden başlayarak ürettiğine işaret etmiştik. Bundan başka, diğerleriyle yaptığı ve sosyal kurallarca desteklenen işlemler zorunlu olarak kişiselleşmiştir ve bundan dolayı da sınırlıdır. Hukuki ve sosyal kurallar arasında büyük farklılıklar olmasından dolayı, iktisadi faaliyetin temeli olarak piyasalar ve topluluklar arasında büyük farklılıklar mevcuttur.

## Kültür

İncelemekte olduğumuz modeller, işbirliğinin kurumlardan gereksediği, çok iyi bilinen, fakat bu kurumlar

mevcut olduğunda bile işbirliğinin var olmadığı durumları (kimin kime göz kulak olacağını, kimin kime rapor sunacağını vb. belirten anlaşmaların uygulanması konusundaki düzenlemeler) kapsamaktadır. Belli kurumların bazı yerlerde düzgün şekilde işlediğini, bazılarında da işlemediğini biliyoruz. Bir ülke iyi düzenlenmiş bir anayasayı kabul edebilir, fakat vatandaşlarının bu anayasa çerçevesi içinde faaliyet göstermeyi kabul edip etmeyecekleri ayrı bir konudur. İnsanların bu konudaki tercihi, diğer şeylerin yanı sıra, birbirleri hakkındaki inançlarına bağlıdır. Burada geliştirmekte olduğum kuram bu inançları açıklamamaktadır; bu kuram kendi kendini besleyen inançları belirlemeye çalışmaktadır. İktisatçılar bunlara *rasyonel inançlar* adını vermektedir. 'Rasyonel' terimiyle hiç de derin felsefi bir şeyi anlatmak istemiyorum: rasyonel inançlar sadece kendi kendini besleyen inançlardır, daha fazla bir şeyi ifade etmezler. Modeller ayrıca her gün ortaya çıkan çok çeşitli durumlarda rasyonel inançların benzersiz olmadığını ifade etmektedir. Bazı inançlar insanın refahını koruyan ve geliştiren sonuçlara yol açarken, bazıları bunu engellemektedir. Bir rasyonel inanç kümesi yerine bir başka kümenin ortaya çıkmasına yol açan şey nedir? Bu, kültür olabilir mi?

Sosyolog Max Weber, iktisadi gelişmede kültürün etkisine ilişkin ünlü çalışmasında, bir topluluğun kültürünü sadece o topluluğun inançları olarak değil, paylaşılan değerleri ve eğilimleri olarak almıştır. Weber'inki gibi geniş kapsamlı çalışmaların özetlenmesi kolay değildir, fakat Weber'in kendisinin Protestan ahlakı ve kapitalizmin ruhu konusundaki çalışmalarında tercih eder göründüğü nedensellik mekanizması, bireysel uygulamalar ve siyasi

kültür aracılığıyla dinden kurumlara, oradan da iktisadi sonuçlarına yönelmektedir.

İktisadi performansı açıklamada kültürün kullanılması son onyıllarda sosyal bilimciler arasında popüler değildir; fakat bu konuda bir canlanma ortaya çıkmıştır. Örneğin, iktisatçılar, 1980'lerin başlarında ve 1990'larda 40 ülkenin her birinde tesadüfi olarak seçilmiş 1000 kişiye, genelde insanların çoğunluğunun güvenilir olup olmadıkları ve insanlarla ilişkilerinde çok dikkatli davranıp davranmadıkları konusundaki görüşlerinin sorulduğu Dünya Değerler Araştırması'ndan bir güven ölçütü geliştirmişlerdir. Güven, insanların çoğuna güvenilebileceğini söyleyenlerin yüzdesi olarak ölçülmüştür (bu yüzdeler iki araştırmada da yaklaşık olarak aynı çıkmıştır). Araştırmacılar incelenen ülkeler arasındaki kişi başına GSYİH farklılıklarını dikkate almışlardır. Elde edilen veriler bir yandan güvenin, diğer yandan da adalet sisteminin etkinliğinin, vergi yasalarına uymanın, bürokrasideki kalitenin, halkın katılımının, bebek yaşama oranlarının, eğitimdeki başarının, büyük firmaların performansının ve kişi başına GSYİH artışının birlikte hareket ettiğini göstermiştir. İstatistik diliyle ifade edersek, bunlar arasında pozitif (ve önem derecesi yüksek) bir ilişki mevcuttur. Hiç de şaşırtıcı olmayan bir şekilde, veriler, güven ve kamudaki yolsuzluğun birlikte, fakat ters yönlerde hareket ettiğini de ortaya koymuştur. Bu iki değişken arasında negatif (ve önem derecesi yüksek) bir ilişki mevcuttur.

Dünya Değerler Araştırması'ndan, güvenin iktisadi gelişme ve bunun yanı sıra diğer bazı şeyler için de iyi olduğu sonucuna varıyoruz. Fakat bu araştırma örneklemdeki ül-

kelerin her biri için güven derecesinin böyle olmasının nedenlerini belirlememiştir. Araştırma bu nedenleri *belirleyemezdi* de. Bu bir sorunu ortaya çıkarmaktadır Güven bir hava boşluğu içinde oluşmadığından, onun mevcudiyeti açıklama gerektirmektedir. Bunun anlamı, güvenin mevcudiyetinin bir başka şeyin mevcudiyetini açıklamak için kullanılmamasının gerekliliğidir. İstatistiksel bulgular, bir ekonomide ortaya çıkan, insanların birbirlerine duydukları güvenin derecesi gibi özelliklerin iktisadi gelişme ile birlikte hareket ettiğini söylemekte, bunun dışında hiçbir şey söylememektedir. İstatistikçiler diğer kişilere korelasyonun nedensellik ile aynı şey olmadığını sürekli olarak hatırlatmaktadır. Bu, sosyal yorumcuların genellikle göz ardı ettikleri bir bilgidir.

Güven ve iktisadi ilerleme arasında pozitif bir ilişki olduğunun gözlenmesi bize bir bilgi sağlamaktadır, çünkü burada geliştirmekte olduğumuz kuram pozitif bir korelasyon olacağını tahmin etmektedir. Eğer korelasyon *negatif* olsaydı, tümden şaşırabilecektik. Bu sonucu sorgulayacak ya da anketi yeniden yaparak veya verilerde bunu açıklayacak gizli değişkenleri belirlemeye çalışarak resim tahtasına geri dönecektik.

Bunlar, burada kurumlara ilişkin olarak ele almaya çalıştığım düşüncelerle, yani uzun dönemli ilişkilerin, kamu hizmetlerinin sunulmasında devlet yetkililerine duyulan güvenin veya biçimsel piyasaların yeterince iyi işlemesine duyulan güvenin *yerine geçtiği* düşüncesiyle uyuşmaktadır. Belki de insanlar, benzer amaçlara hizmet edecek diğer kurumlar güvenilir olmadığında uzun dönemli ilişkilere girmektedir.

Dünya Değerler Araştırması, güvene ilişkin sorulara ek olarak, aralarında tutumluluk, para ve eşya biriktirme, kararlılık, itaat etme ve dini inanışlar da bulunan bir dizi kişilik özelliklerini ve uygulamayı da içermektedir. Ankette insanlardan bunlar arasında en önemlilerini belirlemeleri istenmiştir. Siyaset bilimciler, verilen yanıtlara göre başarı konusundaki kişisel motivasyonu yansıtan bir kültür endeksi oluşturmuşlardır. Diğer faktörler denetim altında tutulduğunda, iktisadi gelişmedeki farklılıklar ve kişisel motivasyon endeksinin birlikte hareket ettiği görülmüştür. Bu ikisi arasında pozitif ve önem derecesi yüksek bir ilişki bulunmaktadır.

Bu bulgu da bir nedensellik ilişkisinin olduğu şeklinde yorumlanmamalıdır. Kendini geliştirme konusundaki motivasyon, kişinin sıkı çalışmanın iyi sonuç vereceğine ilişkin beklentisine bağlıdır. Anne babalar ancak bu tür arzunun sosyal düzen tarafından engellenmeyeceğinden emin olmaları durumunda çocuklarına bireysel davranma arzusunu telkin edeceklerdir. Kadınlar ataklıkları yüzünden kendilerine misillemede bulunulacağından korkarlarsa (rasyonel olarak), mevcut konumlarının ötesine yükselemezler. Bir tutum ve tavır bile belirleyici bir faktörden çok belirlenmiş bir faktör olabilir. Belirlenen bir faktör olursa, kültür ile, örneğin tutumluluk kültürü ile iktisadi gelişme arasındaki istatistiksel bağlantı bir ilişki olarak, ama sadece bir ilişki olarak yorumlanabilir. Burada ‘kültür’ terimini insanların birbirleri hakkında sahip oldukları inançlar arasındaki farkları ifade etmek için kullanıyorum. Bu bakış açısıyla kültür, koordine eden bir araç olmaktadır.

Kişinin diğer kişilere ve kurumlarına karşı tutumu toplumun kültürünün önemli özelliklerini oluşturur. Buraya kadar incelediğimiz modeller bunlardan ikincisi üzerinde odaklanmıştı. Bundan sonra, sosyal açıdan etkili tutumları inceleyerek ikincisini ele alacağız.

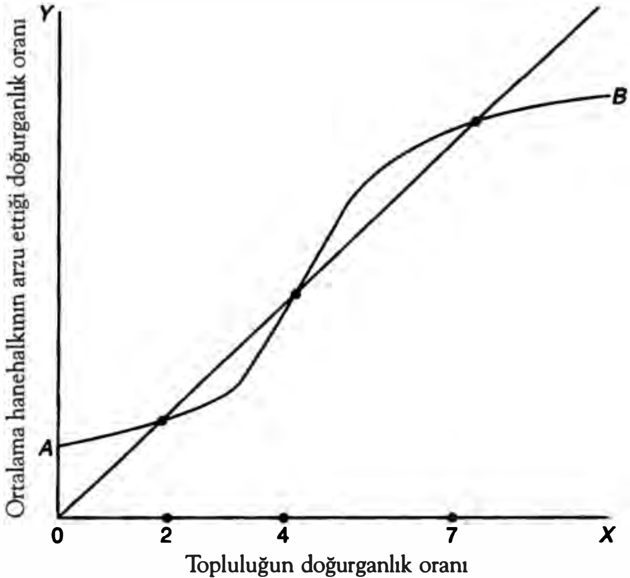
## *Sosyal açıdan etkili davranış*

Desta'nın dünyasında doğurganlık oranı (DO) Becky'nin dünyasındakinin iki katından fazladır (Tablo 1). Bu büyük fark nasıl açıklanabilir?

VI. bölümde anne babaların çocuk yapmanın kendilerine maliyeti ve yararları gibi faktörleri ve hanehalklarının modern üreme teknolojisine ve sağlık hizmetine erişmelerindeki göreli kolaylık gibi faktörleri ele alacağız. Burada muhtemel bir faktör olarak sosyal açıdan etkili davranış üzerinde odaklanacağız. Uygun hareket etme bir örnektir. Uygun hareket etme deyimiyle taklit etme veya sürü davranışını ifade etmek istiyorum. Diğer her şey sabit tutulduğunda, her hanehalkı, kendisini özdeşleştirdiği gruptaki ortalama hanehalkı sayısı fazla olduğunda daha geniş bir hanehalkını arzu ediyorsa, bu, *uygun hareket etme* davranışıdır.

Aşağıdaki şekilde ortalama hanehalkının arzu ettiği üreme oranının (Y) topluluğun üreme oranına (X) bağımlılığını yansıtan AB hipotetik eğrisini çizdim. Bu eğri, uygun hareket etme davranışını yansıtacak şekilde yukarı doğru eğimlidir. AB'yi o şekilde çizdim ki, bu doğru 45 derecelik doğruyu X'in üç değerinde, 2, 4, ve 7'de kesmekte-

dir. Hipotetik topluluk her kesişimde bir üreme dengesindedir: topluluğun üreme oranı 7 olduğu sürece ortalama hanehalkı en çok 7'yi arzulayacaktır; fakat bu sayı 2 olduğunda ortalama hanehalkı 2'yi arzulayacaktır. Bu yüzden, uygun hareket etme isteği, birden fazla üreme dengesinin var olmasının nedeni olabilir. Bu, birbirinden ayrılmış, fakat birbirine benzer toplulukların çok farklı davranabilecekleri anlamına gelmektedir. Örneğimizde, DO bazı topluluklarda 7 iken bazı topluluklarda 2 olabilir (DO'nun 4




6. Ortalama hanehalkının arzu ettiği doğurganlık oranı ile topluluğun doğurganlık oranı arasındaki ilişki.

olması da bir üreme dengesidir, fakat istikrarlı değildir. Bu, topluluğun DO'su 4'ten biraz farklı olursa, zaman içinde 4'ten daha da uzaklaşacağı anlamına gelmektedir.)

İnsanlar kendilerini birden fazla grupla özdeşleştirme eğilimindedirler. Genellikle yeme alışkanlıklarımızı anne babamızdan alırız, çalışma alışkanlıklarımızı meslektaşlarımız, boş zaman geçirme alışkanlıklarımızı içinde bulunduğumuz sınıf ve üreme hedeflerimizi dinimiz veya etnik kökenimiz etkiler. Statümüze değer vermemiz ve eylemlerimizin grubumuzun bir parçası olma isteğimize işaret etmesinden dolayı uygun hareket ediyor olabiliriz. Uygun hareket etmenin temelinde ne olursa olsun, yüksek doğurganlık oranını teşvik eden ve hiçbir hanehalkının tek başına buna aykırı hareket etmek istemeyeceği uygulamalar olacaktır. Ölüm oranlarının yüksek, kırsal kesim nüfus yoğunluğunun düşük, dış saldırılar nedeniyle nüfusun tümüyle ortadan kalkması tehlikesinin yüksek ve hareketliliğin kısıtlı olduğu geçmiş dönemlerde bu uygulamalar akla uygun olabilirdi. Fakat başlangıçtaki amaçları ortadan kalksa bile, özellikle insanların ne yapmaları gerektiğine kadar verirken diğerlerinin yaptıklarına bakmaları durumunda, bu uygulamalar varlığını sürdürebilir.

Hanehalklarının kararlarını verirken temel aldıkları referans grupta değişimler olursa, uygun hareket etme davranışı zaman içinde değişecektir. Bir grup içinde bile denemeye girişen, risk alan ve sürüye katılmaktan kaçınanlar olacaktır. Bunlar genellikle başı çeken gelenek kırıcılardır. Nüfus bilimciler, eğitimli kadınların, daha küçük ailelere ilk yönelenler arasında olduğuna işaret etmişlerdir. Orta sınıf davranışı da değişimin tetikleyicisi

olabilir. Muhtemelen daha da güçlü bir yol, gazete, radyo, televizyon ve internetin başka yerlerdeki yaşam tarzlarını ileterek yaptığı etkidir. Diğer bir deyişle, medya, uygun hareket etme davranışının, giderek yerel topluluğun davranışından çok, daha geniş bir kesimin davranışına dayalı olmasına yol açan bir araç olabilir: böylece referans grup genişlemiş olur. Uzak yerlerdeki insanlarla uygun hareket davranışının artması, bazen bireyciliğin artması olarak yanlış şekilde değerlendirilebilir. Şimdi DO'nun yüksek bir değerden göreli olarak düşük bir değere kademeli olarak indiği göreli olarak kısa bir zaman dilimini ifade etmek için kullandığımız *demografik geçişler* kuramına girmiş bulunuyoruz. Son yıllarda alt-Sahra Afrikası'nın bazı bölgelerinde bile demografik dönüşümlerin işaretleri görülmeye başlamış ve DO oranı 7-8'den 4-5'e düşmüştür. Ancak, kıtada DO'nun hâlâ 8'e yakın olduğu bölgeler de mevcuttur.

Susan Cotts Watkins, 1870-1960 döneminde Batı Avrupa'da demografik değişimlere ilişkin araştırmasında, 1870'te, Batı Avrupa'nın birçok bölgesinde evlilikteki doğurganlıkta büyük ölçekli azalmaların ortaya çıkmasından önce, demografik davranışın ülkeler arasında büyük farklılık gösterdiğini ortaya koymuştur. Doğurganlık oranları arasındaki farklar bir eyaletin (ülke, kanton) kendi içinde az olsa bile, eyaletler arasındaki doğurganlık oranları büyük farklılıklar göstermekteydi. Her ülkede uzamsal kümelenmeler mevcuttu ve bu durum yerel toplulukların davranışlar üzerindeki etkisinin önemli olduğunu akla getiriyordu. 1960'a gelindiğinde, her ülkenin kendi içindeki farklılıklar 1870'tekinden daha azdı. Watkins davranıştaki bu yakınlaşmayı, söz konusu olan 90 yıl içinde ulusal dev-

letlerin coğrafi uzanımlarında sağladıkları genişlemeyle açıklamıştır. Ulusal dillerin kapsadığı alanındaki genişleme, üreme davranışının yayılmasını sağlayan aracı oluşturmuş olabilir.

Sürü davranışının daha geçici olan biçimleri geçici hevesler ve modalardır. Bir kişinin *P* ve *Q* davranışlarından birini seçebileceği bir durumu düşünelim. Herkesin aslında *P*'yi tercih ettiğini, fakat ayrıca uygun hareket etmek arzusunda olduklarını varsayalım. Bunu modellemek için, herkesin, *Q*'yu tercih edenlerin oranının % 65'ten az olmasının beklendiği bir durumda *Q* yerine *P*'yi, bu oranın % 65'i aşmasının beklendiği durumda da *P* yerine *Q*'yu seçeceğini varsayalım. % 65 sayısı bir kritik *kütle*dir. (Matematikçiler kritik kütleye *ayrımiks* adını vermiştir.) Bir kez daha, basit sürü davranışı, herkesi, diğerleri *P*'yi tercih etse bile, *Q*'yu seçmeye yöneltebilir. Burada demografik geçişleri anlatmak amacıyla kabataslak şekilde resmettiğime benzer bir dinamik, geçici heveslerin ve modaların önceden bir işaret vermeden ortadan kalkabileceğini göstermektedir.

Rekabetçilik ('Jones ailesini geçmeye' çalışmak) sosyal açıdan etkili davranışa yol açabilir. Desta'nın dünyasındaki insanlara geçmişe göre ne kadar mutlu oldukları sorusunu yönelten anketler, çok yoksul olanlar için gelirin önemli olduğunu göstermiştir: gelir arttıkça ifade edilen mutluluğun da ortalama olarak arttığı görülmüştür. Fakat benzer anketler, temel yaşam ihtiyaçlarından çok daha fazlasını karşılayacak gelire sahip olanlarda gelirin mutluluğa katkıda bulunmadığını ortaya koymuştur. Becky'nin dünyasındaki daha yoksul insanların daha az mutlu oldukları

kesindir; fakat örneklemlerde kapsanan dönemlerde iktisadi büyüme gerçekleşmesine rağmen, ifade edilen mutluluğun dağılımı büyük ölçüde aynı kalmıştır.

Bunun olası bir açıklaması, gelir düzeyleri makul derecede yüksek olduğunda, kişinin duyduğu mutluluğun referans grubun ortalama gelirine *göre* o kişinin gelirinin düzeyinden etkilendiği biçimindedir. Bu türden bir rekabet dürtüsünün varlığı durumunda, ortaya bir 'fare yarışı' çıkmakta ve kaynaklar israf edilmektedir. Çoklu denge, gelirlerdeki artış hızlarında ortaya çıkmaktadır. Her denge noktasında insanlar ortalama olarak daha zenginleşmekte ve daha fazla tüketmekte, fakat kendilerini daha mutlu hissetmemektedir.

III. Bölüm

# TOPLULUKLAR

İnsanların tarih boyunca işbirliği yapmanın zekice yollarını keşfettikleri bilinmektedir. Bu yollardan biri, girişilen bir ilişkideki yararların ve yüklerin, sadece o ilişkide gerçekleşenlere değil, fakat bir başka ilişkide gerçekleşenlere bağlı kılınmasıdır. Desta'nın köyünde aynı hanehalkları kümesi ortak kullanılan şeyleri paylaşmakta, birbirine borç vermekte, *iddir*'e katılmakta ve zor zamanlarında birbirlerine yardım etmektedir. Buradaki ilginç nokta, aynı insan grubunun birkaç uzun dönemli ilişkide yer alması değil (uzun dönemli ilişkiler başka kimlerle kurulabilir ki), fakat ilişkilerin birbiriyle bağlantılı olmasıdır.

## Bağlı ilişkiler

Bağlantıların nasıl yararlı olabileceğini görmek için, önceki bölümde incelediğimiz patron-müşteri ilişkisinde, *A*'nın (patron) *B* (müşteri) ile yaptığı işbirliğinin gelecek-

teki yararlarını hesaplamada kullandığı indirgeme oranının yılda % 25'in (veya ¼'ün) üzerinde olduğunu varsayalım. Taraflar güvensizlik nedeniyle bir ortaklık oluşturmayı başaramayacaktır. Ancak, şimdi de *A*'nın elindeki 4.000 $'lık yıllık dönen sermayeye ek olarak, kendisi için 3.000 $ değerinde bir başka tür dönen sermayeye sahip olduğunu düşünelim. Bu sermaye ile çalışacak becerilere *B* değil, C adındaki biri sahiptir. *A*'nın sermayesini pazarlanabilir bir ürüne dönüştürmek için çalışması gereken süre C için 1.000 $ değerindedir. C de, tıpkı *B* gibi, ürünler için pazara ulaşma olanağına sahip değildir. Üretilen ürün pazarda 6.000 $ gelir sağlayabilmektedir ve *A* bunu elde edecek durumda değildir. *A* bir ortaklık kurma önerisiyle C'ye gider: 6.000 $ önce tarafların yaptıkları masrafları karşılamak için kullanılacak, geri kalanı ikisi arasında eşit biçimde paylaşılacaktır. Her ikisi de yıllık olarak 1.000 $ kâr elde edeceklerdir. Bu ortaklık hangi *r* değerleri için sürdürülebilir?

C'nin potansiyel ilişkideki güdüleri daha önceki örnekteki *B*'nin güdüleriyle aynı olduğundan bunları burada tekrar ele almamıza gerek yoktur. Fakat *A*'nın akıl yürütmesini ele almamız gerekmektedir, çünkü sayılar önemlidir. Bu yüzden 0. yılla başlayalım. C'nin 'sert'i seçtiğini varsayalım. *A* sermayesini *B*'ye ödünç verir, fakat o üretimi gerçekleştirdikten sonra anlaşmadan dönerse, *A* o yıl 3.000 $ kazanır (6.000 $'dan 3.000 $'ın çıkarılmasıyla). Buna karşılık, 1. yıldan başlayarak her yıl 1.000 $'lık bir kaybı olacaktır. 0. yılda hesaplandığında bu kayıp 1.000 $/*r* kadardır. Eğer 1.000/*r*, 3.000'den daha az ise *A* anlaşmadan dönecektir. Öte yandan, 1.000/*r*, 3.000'i aşarsa *A* için

en uygunu kendisinin 'sert'i seçmesidir. Ancak ve ancak *r*'nin 1/3'ten (yaklaşık olarak % 33) küçük olması durumunda 1000/*r*, 3.000'den fazla olacağından, her iki taraf da *A*'nın indirgeme oranı yılda 1/3'ten küçük olduğunda uzun dönemli ilişki kurabileceklerdir. Bu nedenle, *r*'nin 1/3'ten küçük olduğunu varsayalım. Bu durumda *A*, *C* ile ilişki kurabilecek, fakat *B* ile kuramayacaktır (*r*'nin ¼'ten fazla olduğunu hatırlayınız; 1/3, ¼'ü aşmaktadır).

Şimdi de bu üç taraf arasında ikili bağların gerçekleşmesi durumunda *A*'nın *B* ile ilişki kurabileceğini gösterebiliriz. Ortada, herhangi bir yılda, taraflardan herhangi birinin fırsatçı bir tutum içine girmesi durumunda, *her iki* ilişkinin de sona erdirilmesi koşuluyla, iki ortaklığın oluşturulması önerisi olsun. Bunu biçimsel hale getirmek için *B*'nin (bunun yerine *C*'nin) benimsediği davranış kuralı şimdi şöyle olsun: *A* ve *C* (bunun yerine *B*) ile işbirliği yapmaya başlamak ve taraflardan *hiçbiri* anlaşmayı ihlal etmediği sürece bunu sürdürmek, fakat ilişkilerden herhangi birinde ilk kusurdan sonra herkesle işbirliğini sona erdirmek. Benzer şekilde, şimdi *A*'nın benimsediği davranış kuralı şöyle olsun: *B* ve *C* ile işbirliği yapmaya başlamak ve taraflardan *hiçbiri* anlaşmayı ihlal etmediği sürece bunu sürdürmek, fakat ilişkilerden herhangi birindeki ilk kusurdan sonra herkesle işbirliğini sona erdirmek. Taraflardan her biri bir kez daha 'sert'i seçmiştir, fakat burada 'sert'e bir dürtü eklenmiş olmaktadır.

*A* ve *C*'nin 'sert'i seçmeleri durumunda *B*'nin 'sert'i seçeceğini ve *A* ve *B*'nin 'sert'i seçmeleri durumunda *C*'nin 'sert'i seçeceğini göstermek oldukça kolaydır. İlginç olan çalışma, *B* ve *C*'nin serti seçmeleri durumunda *A*'yı işbirli-

ği yapmaya yöneltecek nedenlerin belirlenmesidir. *A* diğer iki kişiden herhangi biri ile ilişkisinde fırsatçı davranmaya kalktığında, hem *B* hem de *C* onunla ilişkilerini sona erdireceğinden, *A*, bu ilişkilerden herhangi birinden çıkarsa, her iki ilişkiden de çıkacaktır. Şimdi hesaplanması gereken, *A*'nın 0. yılda her iki ilişkiden de çıkması durumunda kazanç ve kayıplarının ne olacağıdır. Eğer bu ilişkilerden çıkarsa şimdi 7.000 $ kazanmaktadır (*B* ile ortaklığından 4.000 $, *C* ile ortaklığından 3.000$). Bu değerin karşısında vazgeçtiği işbirliğinden gelecekte elde edebileceği yararların tamamı yer almaktadır. Bu kayıp (1.000 + 1.000)$/*r*'dir. Burada 7.000 $'ın 2.000 $/*r*'den az olması durumunda, yani *r*'nin 2/7'den küçük olması durumunda *A*'nın yapacağı en iyi iş kendisinin 'sert'i seçmesidir. 2/7, ¼'ten büyük olduğundan (1/4 ve 1/3 arasında bir sayıdır), *A* ve *B*'nin işbirliği yapabilmelerinin koşulu daha zayıftır. *r*'nin 2/7'den (yıllık) küçük ve ¼'ten (yıllık) büyük olduğunu varsayalım. Her iki ilişki bağlanırsa, ilişkilerin ikisi de oluşturulabilir; öte yandan, iki ilişki birbirinden ayrı tutulursa, sadece *A* ve *C* arasındaki ilişki oluşturulabilir. Bu bulgunun gerisinde yatan sezgi açıktır. *A*, *B* ile yaptığı anlaşmadan dönme konusunda, *C* ile yaptığı anlaşmadan dönmeye göre daha isteklidir. *B* ile kurabileceği ilişkinin koşullarının *C* ile kurabileceği ilişkinin koşullarına göre daha kısıtlı olmasının nedeni budur (1/4, 1/3'ten küçüktür). İki ilişki birbirine bağlanarak, *A*'nın *B* ile ilişkisini sona erdirme isteği azaltılmış olur (2/7, ¼'ten büyüktür).

*C* iki ilişkinin birbirine bağlanmasından bir kayba uğramamakla birlikte, bir yarar da sağlamamaktadır. Bundan sadece *B* ve *C* yarar sağlamaktadır. Bu yüzden *B* artık pro-

fesyonel bir arkadaşı olarak kabul ettiği C'ye dayanışma önerisinde bulunmak için her türlü gerekçeye sahiptir. *B*, C'ye, iki ortaklığın birbirine bağlanmasına razı olmasının karşılığında küçük bir ödeme yapmayı bile önerebilir. Bunun karşılığında, C, *A*'nın *B*'ye kötü davranması durumunda *B*'ye bağlı kalmaya söz verir. *A* elbette böyle bir şey yapmaz. Bunun tek nedeni, böyle yapması durumunda C'nin kendisi ile kurduğu ilişkiye son vereceğini bilecek kadar akıllı olmasıdır.

Birbirinden coğrafi olarak uzak insanlar birbirleriyle ticaret yapmak istediklerinde daha ileri ve ayrıntılı analizler gereklidir. 12. ve 13. yüzyıllarda İtalya'daki topluluk sorumluluk sistemleri insanların kredi almasını ve sigorta yapmasını sağlamıştır. Taraflardan biri tarafından yapılan ihlale kolektif bir şekilde karşı çıkılıyordu: zarar gören tarafın üye olduğu grup, ihlal edenin üyesi olduğu gruba yaptırım uyguluyordu. Bu tür düzenlemelerde dürüstlük açısından itibar sahibi olanlar bireyler değil, topluluklardı. Bu şekilde bağlayıcı ilişkiler grup üyelerini birbirlerine göz kulak olmaya teşvik ediyordu. Kurum, insanların birbirlerine göz kulak olma maliyetlerini azaltmaktadır.

Çıkarları farklı olan insanlar arasındaki bağlı ilişkilerin sakıncası, daha fazla koordinasyon gerektirmesidir. Sayısal örneğimizde, *B* sadece kendi becerilerine değil, bunun yarı sıra C'nin becerilerine de sahip olsaydı ve her iki girişimde de *A* için çalışacak zamanı olsaydı, *A* açısından her iki ortaklığı da –bu *ikisinin* birbirine bağlı olması koşulunu getirerek– *B*'ye önermek daha kolay olurdu. Bir ilişki sadece *A* ve *B*'yi içerecek ve daha az koordinasyon gerektirecektir.

Kişisel ve kişisel olmayan işlemler arasındaki ayrım keskin değildir. Karmaşık bir piyasada bile (modern bankacılık) itibar önemli bir rol oynar (kredi alanın kredi notu). Fakat böyle bir ayrım vardır. Becky'nin dünyasında yeni insanlarla karşılaşılması genellikle rastlantıya bağlıdır, fakat insanlar yeni tanışlar bulabilmek için kaynak harcarlar. Niçin? Bunun nedenlerinden biri, yeni tanışların *bilgi* sağlayacak bir konumda olabilmeleridir.

Kişiler arasındaki ağlar, insanları birbirlerine bağlayan iletişim kanalları ağı olarak düşünülebilir. Ağlar, bir çekirdek aile ya da akraba grubunda olduğu gibi sıkı dokulu bir birimi ve Uluslararası Af Örgütü örneğinde olduğu gibi kapsamı geniş bir birimi içerebilir. Belli ağların içinde dünyaya geliriz ve yaşadıkça yeni ağlara dahil oluruz. Uzun dönemli olsun ya da olmasın, kişisel ilişkiler ağlar içinde ortaya çıkan özelliklerdir.

Ağ kavramında 'kişisel ilişkiler' terimi merkezi bir konuma sahiptir. Bu, sözleşmelerin hükümlerine uyulmasında bir dış yaptırımcıya gerek olmadan oluşan güveni içerir. Araştırmacılar Becky'nin dünyasındaki sivil girişimlerin ve Desta'nın dünyasındaki komünal faaliyetin işbirliği yapma eğilimlerini güçlendirdiğini öne sürmüşlerdir. Buradaki düşünce, güvenin güvene yol açtığı ve bunun da sivil ve komünal faaliyet arasında pozitif bir geribildirime ve işe dahil olma eğilimine yol açmasıdır. Ancak, pozitif geribildirim, yeni ilişkilere katılmanın getirdiği maliyetler (zaman) nedeniyle azalır. İktisatçı Albert Hirschman güvenin kullanıldıkça artan *ahlaki bir mal* olduğunu, ancak

kullanılmadığı takdirde azaldığını gözlemiştir. Bunun anlamı, ekmek ve tereyağı gibi 'gündelik tüketim malları'nda yaptığımızın tersine, güvenden 'tasarruf etmemememizin' gerekli olmasıdır. Güvenin bu özelliği becerilerde de söz konusudur: insan bir beceriyi ne kadar çok kullanırsa, o becerisi o kadar gelişir.

## *Zayıf bağlar*

İlişkiler zayıf ya da güçlü olabilir. Bu, insanı zayıf ilişkilerin değerli olmadığını düşünmeye yöneltebilir. Aslında zayıf ilişkiler çok değerli olabilir. Becky'nin babası bundan önceki işinde çalışırken, şimdi çalıştığı firmanın kendisinin sahip olduğu niteliklere sahip birini aradığını birilerinden duymuştur. Zayıf ilişkilerin insanları çok çeşitli özelliklere sahip insanlara ve böylece geniş bir bilgi tabanına bağladığını gösteren birçok kanıt bulunmaktadır. Becky'nin dünyasında bağlantıları zayıf insanların ilişkileri birbirine bağlı ilişkiler değildir. Becky'nin annesinin aktif bir üyesi olduğu Okul Aile Birliği (OAB) ile babasının pek ilişkisi yoktur. Aynı şekilde, Becky'nin annesinin de babasının üye olduğu baro ile bir ilişkisi yoktur. Bundan başka, ne OAB ne de Baro onların sosyal yaşamlarında herhangi bir rol oynamaktadır.

## *Güçlü bağlar*

Desta'nın dünyasında bağlar genellikle güçlüdür, çünkü uzun dönemli ilişkilerde birbirine bağlı etkinlikleri

içerir. Bu türden düzenlemeler, insanların iş yapabileceği kişi sayısını sınırlandırdığından, maddi gelişme için çok fazla olanak sunmaz. VI. bölümde çağdaş dünyada akrabalar arasındaki güçlü bağların, yatırımın getirisinin düşük olmasına yol açarak ve doğurganlığı teşvik ederek hanehalklarının sağlayabildikleri güvence miktarını azalttığı için iktisadi gelişmeyi engellediğini belirleyeceğiz. Ancak, güçlü bağlar akıllıca kullanıldıklarında, dış dünyada iktisadi fırsatların kovalanmasında yararlı olabilir. Göçü ele alalım. Kırsal topluluğun girişken bir üyesi kente geldiğinde, iş ararken memleketinde güçlü bağlara sahip olduğu kişiler tarafından desteklenir. İş olanaklarına ilişkin bilgiler memlekete gönderildikçe, bu kişiyi bir zincir örneğinde olduğu gibi diğer kişiler izler. Hatta göçmen işçiler patronlarına köydeki ilişkilerin sürdürülmesini önerebilir. Patronlar da çalışanların akrabaları olan kişileri işe alırlar. Bunun nedeni, bu yolla, tanımadıkları kişileri işe almanın getireceği risklerin azaltılmasıdır. Yoksul ülke kentlerindeki fabrikalarda aynı köyden çok sayıda işçinin çalıştırılmasının nedeni budur. Piyasalar ve topluluklar karşılıklı yarar sunacak şekilde işleyebilmektedir.

Desta'nın dünyasındaki ağlar niçin etnik veya akrabalık temelinde işlemektedir ve Becky'nin dünyasındaki akademisyen iktisatçıların ve psikoterapistlerin oluşturduğu uzmanlaşmış profesyonel ağların tersine niçin çok amaçlı ve yoğundur? Bundan önceki analizimiz buna bir yanıt getirmektedir. Üyelik doğumla tanımlandığından, etnik ağlara ve akraba ağlarına ne giriş olanaklıdır ne de bunlardan çıkış. Bundan başka, üyeliğin kanıtlanması kolaydır. Köyün içinde ve yakın çevresinde oturmak bireyle-

rin birbirinin özelliklerini ve eğilimlerini iyi tanımalarını sağlar. Bunun sonucunda, insanlar, sigortacılık sektöründe *uygun olmayan seçim* olarak bilinen bir sorunun yol açtığı çok fazla kayba uğramazlar. Sigortacılık bağlamında, firmalar, kötü risk oluşturan insanların, iyi risk oluşturan insanlardan ayırt edilemediği ve bu ikincilerin yerine geçtiği durumlarda 'ters seçim' sorunuyla karşılaşırlar. Köyün içinde ve yakın çevresinde oturmak insanların birbirlerini gözlemelerini ve ne yaptıklarını görmelerini sağlar. Bunun sonucunda insanlar sigortacılık sektöründe *ahlaki tehlike* olarak bilinen bir sorunun yol açtığı çok fazla kayba uğramazlar. Sigortacılık bağlamında, firmalar, sigorta olanların üzerinde anlaşmaya varılmış kötü sonuçlara karşı gerekli önlemleri almamaları durumunda 'ahlaki tehlike' sorunuyla karşılaşırlar. Bağlı uzun dönemli ilişkiler, ağları çok amaçlı ve yoğun hale getirir. Buna karşılık, insanlar profesyonel ağlara kendi istekleriyle girerler ve çıkarlar. Bu yüzden ağların kesin, sınırlandırılmış amaçları vardır. Üyelik, insanların yaşamlarının diğer yönleri üzerine, örneğin nerede yemek yiyecekleri, ne yiyecekleri, çocuklarını hangi okula gönderecekleri konusunda bir kısıtlama getirmez.

Desta'nın dünyasında insanların çocuklarını kuşaktan kuşağa devrettikleri ağların genellikle etnik veya akrabalık ağları olması bizi şaşırtmamalıdır. Hem zaten kırsal topluluklarda bir kişi kimlerle ilişki kurabilir ki? Bununla birlikte, kişinin etnisite veya akrabalık ilişkisini terk etmesi neredeyse olanaksız olmakla birlikte, çocuklar miras olarak devraldıkları ağları *kullanmama* seçeneğine sahiptirler. Öyleyse, Becky'nin dünyasında bile insanlar niçin miras olarak devralınmış o kadar fazla sayıda ağı sürdürmekte-

dir? Bunları sürdürmelerinin nedeni, bir kez oluştuktan sonra ilişkilerin yönünün belli bir maliyete katlanmaksızın değiştirilememesidir. Bu gibi yatırımlar belli ilişkilere özgü yatırımlardır. Bundan başka, güven güveni geliştirdikçe, bir ilişkiyi sürdürmenin maliyeti, o ilişkinin tekrar tekrar kullanımı sonucunda düşer (genellikle en yakın arkadaşlarımızı ve akrabalarımızı olduğu gibi kabul ettiğimize dikkat ediniz). Eğer kişi zengin bir ilişkiler ağını miras olarak devralmışsa, yeni ilişkiler kurmanın sağlayacağı yararlar az olur. Bunun bir başka ifadesi, miras olarak devralınmış ağları kullanmamanın maliyetinin yüksek olmasıdır. Dev-



7. Etiyopya'da tef harmanının dövülmesi.

ralınmış bağlantıları kullanmaktan vazgeçmenin kişinin çıkarına uygun olabilmesi için, bundan önce dışarıdaki olanakların çok iyi olması gereklidir. Ailemizden ve akrabalık ilişkilerimizden devraldığımız onca ilişkiyi sürdürmemizin ve davranış kurallarının kuşaktan kuşağa geçmesinin nedeni budur. Elimiz kolumuz adeta doğuştan bağlanmıştır.

IV. Bölüm

# PİYASALAR

Nasıl topluluklar birbirinden farklı ise, piyasalar da birbirinden farklıdır. Piyasalar o kadar çeşitlidir ki bunların ideal biçimini belirlemek ve gerçek piyasaların ideal olandan niçin ve hangi açılardan farklı olduklarını belirlemek yararlı olacaktır.

## İdeal piyasalar

İktisatçılar piyasaların ideal biçimlerinden sapmasını 'piyasanın başarısızlığı' olarak ifade etmektedir. Piyasa başarısızlığının her türü, topluma, hanehalkları, topluluklar ve devlet gibi diğer kurumların işleri nasıl düzeltebileceğini araştırması konusunda bir gerekçe sunmaktadır. Bu düşünce tersinden ele alındığında da geçerlidir. İdeal piyasaların anlaşılması, hanehalklarının, toplulukların ve devletin iyi işlemediği durumlarda piyasaların işleri nasıl düzeltebileceği konusunda ipuçları bulmamıza olanak

sağlar. Elbette, bunlar işin başında ideal piyasaların iyi bir şey olduğunu varsaymaktadır. Burada yapmamız gereken işlerden biri, bunların iyi bir şey oldukları düşüncesini ele almaktır.

## *Tek bir piyasa*

Piyasaları biçimsel bir şekilde incelemeye bir malı ele alarak ve bunun için ideal bir piyasanın öyküsünü anlatarak başlamak yararlı olacaktır. Bu malı *X* ile gösterelim. Somut olması açısından, *X*'in hemen tüketilmesi düşünülen dayanıksız bir tüketim malı olduğunu varsayalım. İdeal piyasaları ele aldığımızdan, *X*'in özel bir mal olduğunu varsayıyorum. Bunun anlamı, bu malın üretimi ve tüketimi ile ilgili hiçbir dışsallığın olmamasıdır. Kolaylık olsun diye, bu malın miktarını belirtmek için de *X*'i kullanacağım.

Potansiyel olarak *X*'i arz edebilecek birçok firmanın ve *X*'in potansiyel tüketicisi olan çok sayıda hanehalkının olduğunu varsayalım. Firmaların sahipleri hanehalklarıdır. *X*'in *piyasası* dediğimizde, *X* için oluşturulmuş bir takas odasını ifade etmek istiyoruz. Firmalar *X* arzlarını piyasaya getirirler ve hanehalkları da *X*'i satın almak için oraya gelirler. Mal ve hizmet piyasaları birbiriyle bağlantılı olduğundan (kahvenin fiyatı arttığında çaya olan talebin artması bekleneceğinden), *X* piyasasını tek başına ancak şu koşullarda incelersek haklı bir gerekçeye dayanmış oluruz: (i) *X*'in üretimine tahsis edilen kaynakların ekonomide diğer tüm mal ve hizmetlerin üretimine tahsis edilenlere göre küçük olması ve (ii) her hanehalkının *X* için yaptığı

harcamanın toplam bütçesinin sadece küçük bir yüzdesini oluşturması. (i) ve (ii) varsayımları diğer tüm mal ve hizmetlerin fiyatlarının X'in piyasasında olup bitenden çok fazla etkilenmediğini zımnen ifade etmektedir. Böyle olunca, ekonomideki diğer mal ve hizmetleri kendi fiyatları cinsinden değerlendirebilir ve X'in bunun cinsinden fiyatlandırıldığı bir bütünsel endeks oluşturabiliriz. Dolar cinsinden ifade edilen bu endekse *zenginlik* adını verelim. İktisat dilinde zenginlik, '*numéraire*'imizi oluşturur. X'in alım ve satımı X piyasasında oluşan fiyattan gerçekleşir.

Burada kullandığım akıl yürütmedeki döngüselliği hiç kuşkusuz fark etmişsinizdir. X piyasasına ilişkin olarak yaptığımız analizde, X'in üretiminin ve satın almalarının her birinin ekonomideki kaynakların ve her hanehalkının bütçesinin sadece küçük bir yüzdesini oluşturduğunu önceden varsaymamızı nasıl haklı gösterebiliriz? Ancak, buraya kadar, iktisattaki döngüsel akıl yürütmeye alışmış olmalısınız (II. bölüm). Daha önceki tartışmalarımız bunun güçlü bir analiz yöntemi olduğunu göstermişti. Burada (i) ve (ii) varsayımlarıyla işe başladık. Eğer şimdi ampirik olarak, varsayımların X piyasasında bir dengenin etrafında doğru olduğunu görürsek, analizin temelinin doğru olduğu ortaya çıkacaktır.

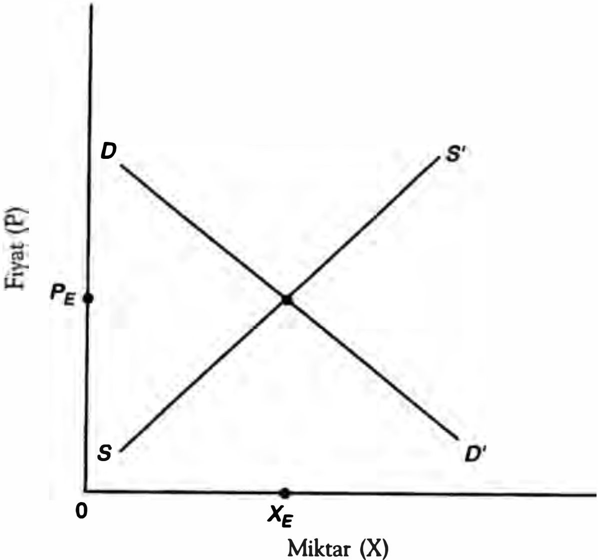
İdeal bir piyasada hanehalkları ve firmalar piyasadaki fiyatı verili olarak alır. Bir mezatçının X'in fiyatını bağırarak ilan ettiğini ve firmaların ve hanehalklarının kararlarını bu fiyata dayalı olarak verdiklerini düşünelim. Her hanehalkı tarafından satın alınan ve her firma tarafından satılan miktarların da, tıpkı X'in kalitesi gibi, teyit edilebileceği kabul edilmektedir. Ödemelerde yaptırım uygulayan

bir dış kuruluş (devlet) söz konusudur. İnsanlar ne *X*'i çalabilirler ne de *X* için yapacakları ödemeden vazgeçebilirler. Her iki durumda da yaptırımcı tarafından yakalanacak ve cezalandırılacaklardır (II. bölüm).

*X*'in fiyatının *P* olduğunu varsayalım. Bir hanehalkının *X*'e olan *talebi* dediğimizde, onun *P* fiyatından satın almayı arzuladığı mal miktarını ifade ediyoruz. Bir hanehalkının satın aldığı miktar arttıkça *X*'in her birimi için ödeme yapma arzusu azalıyorsa, bu hanehalkı *X*'in ek birimi için ödeme yapma arzusunun *P*'ye eşit olduğu nokta kadar malı talep edecektir. (Hanehalkı daha fazlasını talep ederse, talep edilen son birim için ödemeyi arzu ettiğinden daha fazlasını ödemek durumunda kalacaktır; bu, hanehalkının talebini azaltacağı anlamına gelmektedir. Öte yandan, daha azını talep ederse, talep edilen son birim için ödemeyi arzu ettiğinden daha azını ödemek durumunda kalacaktır; bu, hanehalkının daha da fazlasını talep edeceği anlamına gelmektedir.) *X* özel bir mal olduğundan, *X* için *P* fiyatından piyasa talebi, tüm hanehalklarının *P* fiyatındaki taleplerinin toplamıdır. Biraz önce *P*'nin 'yüksek' olması durumunda piyasa talebinin 'düşük' olacağını kanıtlamaya çalıştık; fiyat 'düşük' olursa piyasa talebi 'yüksek' olacaktır. Bu özellik aşağı doğru eğimli bir piyasa talebi eğrisini ortaya çıkarır ve bu da aşağıdaki şekilde hipotetik olarak *DD*' olarak çizilmiştir. *P* dikey eksende gösterilirken, *X* için piyasa talebi yatay eksende gösterilmiştir.

Firmalar *X*'in üretiminde kullandıkları farklı teknolojilere sahip olabilirler. Öyle olsa bile, tüm teknolojilerin üretimde azalan getiriyi ortaya koyduğunu varsayıyoruz. Bununla, *X*'ten üretilen miktar artırılırsa, ek bir birim

üretmenin maliyetinin (maliyet, X'in üretimi için gerekli tüm girdiler geçerli fiyatlardan hesaplanmıştır) artacağını anlatmak istiyorum. Firmaların sahibi hanehalkları olduğundan, her firmanın amacı X piyasasındaki kârını maksimize etmektir. Firmanın X *arzı* deyimiyle, P fiyatından satmayı arzu ettiği miktarı ifade ediyoruz. Bir firma, ürettiği son birimin maliyetinin –onun *marjinal üretim maliyetinin*– P'ye eşit olduğu noktaya kadar malı üretecektir. (Firma daha fazla üretim yaparsa, ürettiği son birimden zarar edecektir; öte yandan, daha az üretim yaparsa, firma




8. Talep ve arz eğrileri.

üretimini biraz daha artırarak kârını artırabilecektir.) Kısacası, her firma marjinal maliyetinin *P*'ye eşitlendiği noktaya kadar üretim yapmayı düşünecektir. *P* fiyatında *X*'in *piyasa arzı*, ekonomideki tüm firmaların *P* fiyatından arz etmeyi arzuladıkları toplam miktardır. Biraz önce *P* 'yüksek' ise piyasa arzının 'yüksek' olacağını, 'düşük' ise piyasa arzının 'düşük' olacağını kanıtlamaya çalıştık. Bu özellik yukarı doğru eğimli piyasa arz eğrisini ortaya çıkarır ve bu da söz konusu şekilde hipotetik olarak *SS*' olarak çizilmiştir. *P* dikey eksende gösterilirken, *X* için piyasa arzı yatay eksende gösterilmiştir.

Alfred Marshall tarafından geliştirilen şekil, belki tüm iktisattaki en meşhur eğri çiftini bir araya getirmektedir: talep ve arz eğrileri. Eğriler, piyasa için bir *denge* olan, benzersiz bir noktada (bu maldan $P_E$ fiyatından $X_E$ birim satılmaktadır) kesişmektedir. Bu bir dengedir, çünkü $P_E$'de piyasa talebi piyasa arzına eşittir ve bunun anlamı *X* piyasasında takasın olmasıdır. İktisatçılar genellikle 'denge' kelimesinin önüne 'rekabetçi' sıfatını eklerler, çünkü ele aldığımız piyasanın içerdiği çok sayıda firmanın tamamı piyasa fiyatını verili kabul eden firmalardır. $P_E$'nin *X* piyasasında *rekabetçi bir dengeyi* desteklediğini söylememizin nedeni budur.

Rekabetçi denge kavramının daha önce incelediğimiz topluluklardaki denge düşüncesine ne kadar benzediğine dikkat ediniz. *X* piyasasında aktif katılımcı olmayı arzulayanlar –ister arz edenler ister talep edenler olarak– amaçlarının $P_E$'de gerçekleştiğini görürler. Bu fiyatta piyasaya girmemeyi tercih edenler, girmeme konusunda haklı ol-

duklarını görürler: piyasa $P_E$'de takas yapmakta ve geriye üzerinde pazarlık yapılabilecek bir şey bırakmamaktadır. $P_E$, hanehalklarının ve firmaların bir dizi beklentisinin karşılanmasını sağlamaktadır. *X* piyasasına aktif olarak katılabilmek için hanehalklarının ve firmaların sahip olmaları gereken bilginin ne kadar az olduğuna dikkat ediniz. Bir hanehalkı kendi 'düşüncesini' (yani mal için ödemeyi arzu ettiği miktarı) ve *P* fiyatını bilmek zorundadır. Ne diğer hanehalkları hakkında ne de firmaların maliyet koşulları hakkında bir şey bilmesi gereklidir. Aynı şekilde, bir firmanın sadece kendisinin kullanabileceği teknolojiyi, üretimde kullanacağı girdilere ödemesi gereken fiyatı ve *X*'in fiyatını bilmesi gerekir. Hanehalklarının ödemeyi arzuladıkları miktar hakkında ve rakip firmaların teknolojilerine ilişkin olarak bir şey bilmesi gerekmez. Denge fiyatı $P_E$, *X*'i üretmek için gerekli kaynakların ve *X*'in tahsisinde bir koordinasyon aracı rolünü oynar.

Anlattığım bu piyasa hangi anlamda 'ideal' bir piyasadır? Bu piyasa, denge arzlarının ve taleplerinin, amacı hanehalklarının ortak zenginliğini maksimize ederek onların durumunu iyileştirmek olan bir planlamacı (veya düzenlemeci) tarafından belirlenmiş olabileceği anlamında idealdir. Bu planlamacı, bunu, her firmaya *X*'ten ne kadar üreteceği talimatını ve her hanehalkına *X*'ten ne kadar tüketeceği talimatını vererek gerçekleştirmeye çalışmaktadır. Bunun kanıtlanması biraz sabır gerektirmekle birlikte, anlatılmaya değerdir. Önce, düzenlemecinin önerdiği planda, bir firma çiftinin, yani 1. ve 2. firmanın marjinal üretim maliyetlerinin farklı olduğunu ve örneğin 1. firmanın marjinal maliyetinin 2. firmanınkinden daha fazla

olduğunu varsayalım. Düzenlemecinin planında yapılacak küçük bir değişiklikle toplam zenginlik artırılabilecektir: 1. firmanın çıktısı 1 birim azaltılacak ve 2. firmanınki 1 birim artırılacaktır. Toplam çıktı aynı kalmış olacak, fakat daha düşük maliyetle üretilecek ve bu da hanehalklarının toplam zenginliğini artıracaktır. Bu yüzden, düzenlemecinin en iyi planı –buna *etkin* plan adını veriyoruz– *X* üretmeleri talimatı verilen tüm firmalar arasında marjinal üretim maliyetinin eşitlenmesini içerecektir.

Hanehalklarına geldiğimizde, düzenlemecinin önerdiği planın, bir hanehalkı çiftinin, örneğin 1. ve 2. hanehalkının satın aldıkları en son birimler için ödemeyi arzuladıkları miktarın farklı olduğunu varsayalım. 1. hanehalkının tüketeceği marjinal birim için ödemeyi arzu ettiği miktarın, 2. hanehalkınınkinden fazla olduğunu varsayalım. Düzenlemecinin planında yapılacak küçük bir değişiklikle toplam zenginlik artırılabilecektir: 2. hanehalkının *X* tüketiminin bir birim azaltılması ve 2. hanehalkının tüketiminin bir birim artırılması. Tahsiste yapılan bu değişiklikte hiçbir ek kaynak söz konusu değildir; fakat hanehalklarının ödeme arzusu zenginlik cinsinden ölçüldüğünden, hanehalklarının toplam zenginliği artacaktır. Böylece, etkin planın, tüm hanehalklarının ödeme yapma konusundaki marjinal arzularının eşitlenmesini içerdiğini kanıtlamış bulunuyoruz. Benzer bir düşünce, ayrıca, etkin bir planda her hanehalkının ödeme yapma konusundaki marjinal arzusunun, her firmanın marjinal üretim maliyetine eşit olması şeklinde bir özelliğin de bulunması gerektiğini ortaya koymaktadır. Fakat düzenlemeci üretilen toplam miktarın tüketilen toplam miktara eşit olmasını sağlamak is-

teyecektir. (Toplam üretim toplam tüketimden fazla olursa zenginlik israf edilmiş olacaktır; toplam üretim toplam tüketimden az olursa planlamacının tüm çabası boşa çıkacaktır.) Yukarıdaki koşulların her birini karşılayan tek bir planın olduğunun kanıtlanması kolaydır.

Marjinal üretim maliyetlerinin ve ödeme yapma konusundaki marjinal arzunun ortak değeri *P* olsun. Düzenlemeci, *X*'in fiyatını *P* olarak belirleyerek ve hanehalkları ile firmaların *P*'yi temel alıp işlem yapmalarını zorunlu tutarak etkin planı uygulayabilir. Elbette, bu *P*, yukarıda yer alan şekildeki $P_E$'dir. Böylece, kanıtlama tamamlanmış olmaktadır.

Oldukça soyut olmakla birlikte, burada resmettiğim şey, iktisatçılar arasında 1930'larda gerçekleşen ve önemli sonuçları olan bir tartışmanın temelini oluşturmaktaydı: piyasalara karşı merkezi planlama. Oscar Lange ve Abba Lerner gibi merkezi planlama kurumu savunucuları, bilgili bir planlamacının, bir yandan rekabetin kusurları gibi gerçek piyasaların zayıf yönlerinden kaçınmayı sağlarken, öte yandan piyasaların iyi yönlerinin gerçekleşmesine yardımcı olabileceğini öne sürmüşlerdir. *Piyasa sosyalizmi* Lange-Lerner'in bakış açısıyla ilişkilendirilmiştir. Öte yandan, Friedrich von Hayek gibi piyasa savunucuları elde edilen *sonuçlardaki* benzerliğin, iki sistemin arzulanan sonuçları sağlaması için gereken *bilgi* miktarlarında bir eşitlik anlamına gelmediğini öne sürmüşlerdir. Von Hayek piyasa sosyalizmindeki merkezi planlamacının bilgili olmasının her şeyi bildiği anlamına geldiğini ileri sürmüştür. Eğer planlamacı etkin sonucu uygulamak isterse, her hanehalkının talep eğrisini ve her firmanın arz eğrisini bilmek durumun-

dadır. Bu, çok miktarda bilgi anlamına gelir. Planlamacı bunu nasıl elde edecektir? Bunu belki de hanehalklarına ve firmalara anketler göndererek yapabilir. Fakat anketleri yanıtlayanlar kendileri ve koşulları hakkında niçin doğruyu söylesinler? Bu bilgiyi ortaya çıkarmak için ustaca yöntemler geliştirilse bile, bilginin karşılaştırılmasının ve iletilmesinin bir maliyeti vardır. Piyasalar kullanılacak bilgi konusunda çok daha tutumludur.

Planlamacının işinin piyasayı taklit etmek değil, her şeyi bilen birinin elindekinden daha az bilgiyi gerektiren politika araçları (vergiler ve sübvansiyonlar gibi) konusunda karar vermek olduğu öne sürülebilir. Planlamacı sınırlı bilgiyle bile başıboş piyasaların sağlayabileceğinden daha iyi durumların ortaya çıkmasına yardımcı olabilir.

## *Birbirine bağlı piyasalar*

Marshall'ın ünlü talep ve arz eğrileri önemli bir yanlışa sevk edebilir. Yani, yukarıda yer alan şekildeki ideal bir piyasada *X*'in denge fiyatının eşsiz olduğu düşüncesine yöneltebilir. Bunun eşsiz olduğunu kabul ettik ($P_E$'ydi), fakat ekonomideki diğer tüm mal ve hizmetlerin fiyatlarının verili olması gerektiğini varsaydık. Eğer bu fiyatlar farklı olursa, *X*'in talep ve arz eğrileri de farklı olacaktır ve bu durum denge fiyatının farklı olması anlamına gelecektir. Fakat diğer tüm fiyatlar, ilgili piyasalardaki talep ve arza bağlıdır. Piyasalar birbirine bağımlı olduğundan, bunları ayrı ayrı ve tek tek değil, birlikte incelememiz gerekmektedir.

Üretilen, satılan ve satın alınan malların kalitesinde olduğu gibi, işlemlerin de teyit edilebileceği şeklindeki varsayımımızı koruyoruz. Diğer bir deyişle, ideal piyasalar uygun olmayan seçim ve ahlaki tehlike sorunlarından zarar görmezler. Bundan başka, *şimdi* temel üretim faktörleri, ara malları ve son tüketim malları dahil, *her* mal için piyasalar açılmaktadır. Malların çoğu olumsal mallar olacaktır. Bunun anlamı, satın almaları ve satışları içeren sözleşmelerin *vadeli işlem* piyasalarında imzalanmasıdır. Vadeli işlem piyasalarındaki sözleşmeler belirlenen ileri bir tarihteki teslimat için bugünkü satın alma ve satışlara ilişkin sözleşmeleri içerir. Gelecek için tasarruf ve yatırım yapma ve gelecekten borç alma bu piyasalarda gerçekleşecektir. Bu malların çoğu koşullara bağlı mallar olacaktır. Satın alınmaları ve satışlarına ilişkin sözleşmeler *koşullara bağlı* piyasalarda imzalanacaktır. Koşullara bağlı piyasalardaki sözleşmeler, bu malların, belirlenen ileri bir tarihte, *ancak ve ancak* belli koşulların ortaya çıkması durumunda teslimi için bugünkü satın alınmalarına ve satışlarına ilişkin anlaşmaları içerir. Sigortanın satın alınması ve satışı koşullara bağlı piyasalarda gerçekleşecektir. Gelecekteki olaylara ilişkin bir belirsizlik söz konusudur, fakat koşullara bağlı piyasalarda insanlar, her biri birbirine ve sonuçta her birine bağlı olan, açıklanmış fiyatlardan mal satın alıp mal satabilirler. Ödemelerin hemen yapılması gerektiğinden, hiç kimse bütçesine ilişkin bir belirsizlikle karşı karşıya kalmaz. Firmalar da gelecekteki kârlarına ilişkin bir belirsizlikle karşı karşıya kalmazlar.

Akla gelebilecek her mal için bir piyasanın mevcut olduğu bir dünyayı incelemenin yararı nedir? Bunun üç

nedeni bulunmaktadır. Birincisi, bu dünyanın incelenmesi, dünyadaki iktisadi yaşamın bazı özelliklerinin mevcut olmayan piyasalardan [örneğin, iflas; performansa dayalı ücret; daha fazla satın almak için kaynağınız olsa bile firmaların satın alabileceğiniz sigorta ve kredi miktarı üzerine koyduğu sınırlar; işsizlik (bkz. aşağıda)] dolayı ortaya çıktığının farkına varmamızı sağlar. İkincisi, toplumların, bazı piyasaların mevcut olmamasından dolayı ne kadar kayba uğradıklarını tahmin etmemizi sağlar. Ve üçüncüsü, bu inceleme sonucunda belli piyasaların mevcut olmaması durumunu kısmen ortadan kaldıracak politika ve kurumların hangileri olduğunu araştırabiliriz. O yüzden, dünyamızdaki birbirine bağlı piyasaları incelemeye, her mal için rekabetçi bir piyasanın mevcut olduğu bir dünyayı ele alarak başlamak akla uygundur.

Burada bir özel mülkiyet ekonomisini inceliyoruz. Firmaların sahibi hanehalklarıdır. Firmaların kârları, sahip oldukları hisse miktarına göre, hanehalklarına dağıtılmaktadır. Her hanehalkı belli bir mal kümesine (kendisinin insan sermayesi) ilişkin yasal hakka sahiptir. Bu yüzden, her hanehalkı, verili olan bir fiyat kümesi için kendi zenginliğini hesaplayabilmektedir. Hanehalkları verili fiyatları kabul ederler ve olanakları ölçüsünde mal ve hizmet satın almakla yükümlüdürler: toplam harcamaları zenginliklerini aşmamalıdır. Firmalar da verili fiyatları kabul ederler ve üretim için yapacakları harcamaları, mevcut bağlamda kâr akışlarının kapitalize edilmiş değerini ifade eden kârlarını maksimize edecek şekilde yaparlar. (Ticaret yapanlar da firmalar gibi düşünülebilir. Bunların yaptıkları satın alımlar 'üretim' girdileri, satışları da çıktılar olarak ele alına-

bilir.) *Piyasa dengesi* –iktisatçılar bunu *rekabetçi denge* olarak adlandırırlar– her mal için bugün ilan edilen, malın toplam talebinin toplam arzına eşit olduğu bir fiyatlar kümesidir. Denge noktasında, hanehalklarının ve firmaların etkin bir şekilde katılmak için ihtiyaç duydukları bilgi çok azdır. Bir hanehalkı kendi 'düşüncesini', mal ve hizmet sağlamak için sahip olduğu kaynakları ve denge fiyatlarını bilmek durumundadır. Bunun dışında bir şey bilmesi gerekmemektedir. Aynı şekilde, bir firma da kullanabileceği teknolojiyi, üretim girdileri için ödemesi gereken fiyatları ve üreteceği şeylerin fiyatlarını bilmek durumundadır. Bundan başka bir şey bilmesi gerekmemektedir. Denge fiyatları tüm mal ve hizmetlerin üretim ve tahsisinin koordinasyonunu (kim neyi üretecek ve kim neyi tüketecek) gerçekleştirir.

Bir dengenin mevcut olduğu durumlar var mıdır? İktisatçıların bu soruya bir yanıt arama çabalarının uzun bir geçmişi vardır ve 19. yüzyıla kadar uzanır. Kesin yanıt, bazı iktisatçıların rekabetçi bir dengenin olduğu koşulları (hanehalklarının ve firmaların özelliklerine ilişkin) belirlediği 1950'lerin başlarında verilmiştir. Ayrıca, rekabetçi denge kavramı ile toplumdaki bir denge anlaşması arasında sıkı ve karışık bir bağlantının olduğu ortaya konmuştur (II. ve III. bölümler).

Rekabetçi denge, çok özel koşullar dışında, eşsiz değildir. Topluluklarda denge sonuçlarının eşsiz olmamasına yol açan aynı nedenlerden dolayı eşsiz değildir (II. bölüm). Topluluklardaki anlaşmalar sosyal kuralların yardımıyla karşılıklı olarak uygulanır. Birden fazla topluluk dengesinin varlığı, genellikle insanların başkalarının niyetleri

hakkında kendi kendini besleyen, birden fazla inanç kümesine sahip olmalarını ifade etmektedir. İdeal piyasalarda alıcılar ve satıcılar arasındaki anlaşmalara uyulması yasa gücünü kullanan devlet tarafından sağlanır. Birden fazla rekabetçi dengenin varlığı, genellikle, mal ve hizmetlere olan taleplerin arzlarına eşit olduğu birden fazla fiyatlar kümesinin mevcut olduğunu ifade etmektedir. Topluluklardaki inançlar ve piyasalardaki fiyatlar, birbirinden çok farklı iki kurumun ortaya çıkan özellikleridir. II. bölümde inançların nasıl oluştuğuna ilişkin tatmin edici bir bilgiye hangi anlamda henüz sahip olmadığımızı açıklamıştım. İdeal piyasalarda fiyatların nasıl ortaya çıkacağına ilişkin tatmin edici bir bilgiye henüz sahip olmamamız sizi şaşırtmamalıdır.

### *İdeal piyasaların etkinliği*

Bir piyasa ekonomisinde denge eşsiz olmamakla birlikte, her rekabetçi denge 'etkin'dir. Burada tüm piyasaları birlikte ele aldığımız için, etkinlik kavramı tek bir mal (X) piyasasında olduğu kadar basit değildir, fakat sözel olarak ifade edilebilir.

Mal ve hizmetlerin *tahsisi* deyimiyle, kimin ne ürettiğinin ve kimin ne tükettiğinin tam olarak bilindiğini anlatmak istiyoruz. Bir ekonomideki varlıklar veriliyken, eğer esas olarak ekonomide oluşturulabilirse, tahsisin *mümkün* olduğunu söylüyoruz. $\alpha$ mümkün olan bir tahsisi göstersin. Eğer *tüm* hanehalklarının $\alpha$'ya tercih edecekleri hiçbir mümkün tahsis yoksa, $\alpha$'nın *etkin* olduğunu söyleriz. Bu

kavram iktisatçı-sosyolog Vilfredo Pareto tarafından ortaya atılmıştır ve bu yüzden de yukarıdaki anlamında etkinlik, yaygın biçimde *Pareto-etkinliği* olarak bilinmektedir. Rekabetçi dengenin Pareto-etkin olduğu gösterilebilir.

Hanehalkları için geçerli olan şey, ülkeler için de geçerlidir. Uluslararası ticarette hiçbir kısıtlama olmasaydı, dünya ekonomisindeki rekabetçi dengeler Pareto-etkin olacaktı. Ayrıntılar bir kenara bırakılırsa, serbest ticarete ilişkin kuramsal sorunun temelinde bu yatmaktadır.

## Piyasanın başarısızlığı

Tıpkı toplulukların kendi üyelerinin çıkarlarını geliştirmede başarısız olmaları gibi, piyasalar da kaynakları iyi bir şekilde tahsis etmekte başarısız olabilir. İdeal piyasalarda bile hanehalklarının elde edebilecekleri şeyler, piyasaya getirdiklerine bağlıdır. Muhtemelen hanehalklarından bazıları mal ve hizmet sağlamak için daha az kaynağa, bazıları daha çok kaynağa sahiptir. Bu kaynaklar geçmişten devralınmıştır ve piyasadaki sonuçları etkiler. Rekabetçi dengede piyasanın tahsisleri Pareto-etkin olmakla birlikte, bunların ille de eşit ve adil olmaları gerekmez. Eşitlik ve etkinlik, dağıtımdaki adalet konusunda bir şey söylemez. Eşitlik ve etkinlik tahsislerin farklı etik özellikleridir. Kendini önemseyen bir hanehalkına her şeyin tahsis edildiği bir mal ve hizmet dağıtımı Pareto-etkin iken, hanehalklarının paylarının eşit olduğu bir dağıtım daha eşitlikçidir. Bir tahsis aynı anda hem eşitlikçi hem de Pareto-etkin olabilir ve ne eşitlikçi ne de Pareto-etkin olan tahsisler de

mevcuttur. Soyut ve teknik olmakla birlikte, devletin rolüne ilişkin olarak yaygın biçimde kabul gören görüşün temelinde bu türden bir mantık yatmaktadır (VIII. bölüm): Pareto-etkin (pratik amaçlar açısından, 'katlanılabilir bir israf düzeyindeki' anlamında kabul edilebilir) ve eşitlikçi (pratik amaçlar açısından, 'açlığın, kötü sağlığın ve okuma yazma bilmemenin olmadığı') sonuçları ortaya çıkarması beklenen politikaların geliştirilmesi ve uygulanması.

Dağıtım sorunlarını bir kenara bıraksak bile, bildiğimiz dünyada piyasalar ideal biçimde işlemez. Burada üç neden öne çıkmaktadır. Birincisi, kamusal malların üretimi serbest kullanım sorununun doğuracağı sonuçlara açık olduğundan, piyasalar bu malları sağlamakta daha az etkindir. Bundan başka, kamusal mallarda 'serbest kullanım' sorunundan daha derin sorunlar mevcuttur. Kamusal bir mal olan hukukun üstünlüğünü ele alalım. Hukukun üstünlüğü olmazsa piyasalar işlemeyecektir (II. bölüm). Bunun anlamı, hukukun üstünlüğünün pazarlanabilir bir mal olmasını sağlamanın saçma bir şey olmasıdır. Çevreye ilişkin hizmetlerin söz konusu olduğu başka örnekler de mevcuttur (VII. bölüm). Burada piyasa işlemleri, devlet özel mülkiyet haklarını yeniden tanımlamaya ne kadar cesaretle girişirse girişsin, ortadan kaldırılamayan dışsallıkları yaratır.

## *Tekel*

İkinci neden, bazı sektörlerde tek bir üreticinin (tekel) veya en iyi durumda birkaç üreticinin (oligopol) ol-

masıdır. İdeal bir piyasada, her üretim girdisi için ödeme yapıldıktan sonra (ücretler, maaşlar, hammaddeler, tamir ve bakım, makine ve donanımın eskime payı, kredilerin faizleri vb.) firmaların elinde fazla bir şey kalmaz. Tekelci bir firma diğer firmaların rekabeti ile karşı karşıya olmadığından, $P_E$'den daha yüksek bir fiyat talep edebilir ve kâr sağlayabilir.

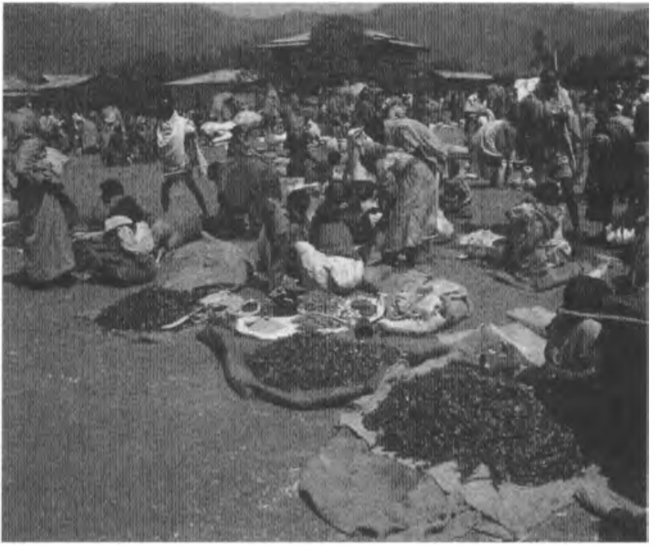
Tekelciler bu yüzden kamuoyunda kötü bir üne sahiptirler. Ancak, tekelcilere ihtiyacımız vardır. Bunun nedeni, satışlardan elde edilen kârın, firmalara araştırma ve geliş-



9. Becky'nin dünyasında bir alışveriş merkezi.

tirmeye (ARGE) kaynak harcamaları için sahip olmaları gereken bir teşviki sağlamasıdır. Firmalar bu yolla yeni ürün geliştirebilirler ve eski ürünleri daha düşük maliyetle üretmenin yöntemlerini (bu iyi bir şeydir) bulabilirler. Bundan başka, tekelciler ARGE yatırımlarına girişerek ve böylece rakiplerin o sektöre girmesini engelleyerek (bu o kadar da iyi bir şey değildir) üstün konumlarını sürdürmeye çalışırlar. Öyle olsa bile, frenlenmedikleri sürece, tekelciler bu ARGE harcamalarının karşılanmasından daha da fazlasını isterler. Zengin ülkelerde firmaların bunu yapmasını engellemek için anti-tekel yasaları çıkarılmıştır.

Tekeller bir başka nedenden dolayı da katlanılması gereken kötü şeylerdir. Çıktı miktarı arttıkça birim üretim maliyetleri düşen bazı mallar mevcuttur. İktisatçılar bu olguya *ölçek ekonomisi* adını vermektedir. Altyapı malları (yol ağları, demiryolları, enerji, kanalizasyon sistemleri) buna örnektir. Topluluklar küçük olduklarından bunları üretme olanağına sahip değillerdir. Buna karşılık, piyasa, ancak bu mala ilişkin talep yeterli büyüklükte olduğunda ve kullanıcılardan kullanım ücreti tahsil etmenin maliyeti yeterince düşük olduğunda bu malları üretecektir. Altyapı üreten bir firma, düşük üretim maliyetlerinden yararlanabilmek için büyük olmak durumundadır. Bu yüzden, altyapı üreticisi özel firmalar genellikle tekelci ve en azından oligopoldür. Becky'nin dünyası giderek zenginleştiğinden ve piyasanın kapsamı genişlediğinden, oradaki toplumlar devletlerini tekelci kârı elde etmemeleri için üreticilerin denetlenmesine yönlendirseler de, altyapı üretimi için giderek özel firmalara bağımlı olmuşlardır. Ulaşım ağları buna bir örnektir. Elbette, hanehalkları modern bir kanalizasyon sistemi gibi bir alt-



10. Desta'nın dünyasında bir pazar.

yapıyı kullandıklarında diğer kişilere yarar sağlamaktadır (pozitif dışsallıklar) ve Becky'nin dünyasında hizmeti genellikle yerel yönetimlerin sağlamasının nedeni bu olabilir. Desta'nın dünyasında sağlam inşa edilmiş yollar gibi altyapılar genellikle mevcut değildir. Bu bir kısır döngüden kaynaklanmaktadır: güvenilir bir yol ağı olmayınca piyasalar her yere yayılamamaktadır; piyasalar mevcut olmayınca da hanehalkları isimlerin belli olmadığı işlemlere girişememektedir. İnşaat sektöründe devlette yolsuzluk yaygın olduğundan uzun süre dayanacak inşaatlar yapılamamakta, böylece hanehalklarının yoksulluğu sürmektedir.

Piyasaların idealden çok uzak olmalarının üçüncü nedeni, daha önce işaret ettiğimiz bir durumdan, piyasaların ancak işlemlerin teyit edilebildiği durumlarda işlemleri destekleyebilmesi olgusundan kaynaklanmaktadır. Örneğin, bir ürünün farklı kalitede olanları temelinde piyasaların ortaya çıkması, ancak kalitenin teyit edilebilmesi durumunda mümkündür. Ahlaki tehlike ve uygun olmayan seçim, piyasaların ortaya çıkmasını engeller. İçinde yaşadığımız dünyada vadeli işlem piyasalarının ve koşullara bağlı piyasaların bu kadar az olmasının nedeni budur. Hanehalkları ve firmalar varlıklarının bugünkü değerine, mal ve hizmetler için karşılaştıkları spot fiyatlar ve gelecekte spot piyasalar oluştuğunda karşılaşacakları fiyatlara (ücretler dahil) ilişkin beklentilerine dayanarak karar vermek durumundadırlar. Beklentiler kendi kendilerini beslediğinden, kısa dönemde kendi kendini teyit eden birden fazla beklenti kümesi olabilir. Bunlardan bazıları ekonominin üretim kapasitesinin makul bir şekilde kullanımına yol açarken bazıları da durgunluğa yol açabilir.

Durgunlukların analizi, (ulusal) ekonomilerin bütünsel olarak incelenmesiyle uğraşan *makro ekonomi*nin konusudur (I. bölüm). Bununla birlikte, bir bilim dalı olarak makro ekonomi, tarihsel olarak, çıktı (GSYİH), istihdam ve fiyat düzeyi (mal fiyatlarının genel olarak para cinsinden düzeyi) gibi endeksler cinsinden ölçülen toplam iktisadi faaliyetteki *kısa dönemli* dalgalanmaların incelenmesi amacıyla geliştirilmiştir.

Bu dalgalanmalar hangileridir? Becky'nin dünyasının İkinci Dünya Savaşı'ndan beri yaşadığı, yaşam standartlarında oldukça düzenli biçimdeki iyileşmeleri ele alalım (I. bölüm). Fakat GSYİH dönem dönem, ekonominin o sırada kurulu tüm makinelerin, donanımın ve mevcut tüm işgücünün kullanılması durumunda üretebileceği toplam çıktıyı ifade eden potansiyel GSYİH'nin gerisinde kalmıştır. 1930'ların Büyük Bunalımı'nda Avrupa ve ABD'deki durgunluk o kadar derindi ki sadece fabrika ve donanım boş durumda kalmamış, işgücünün % 25-30'u da piyasada bir iş bulamamıştı. Durgunlukların ve bununla birlikte ortaya çıkan işsizliğin nedenlerini nasıl açıklayabiliriz?

İktisatçılar çok çeşitli açıklamalar getirmiştir. Bunların genellikle farklı düşünce okullarını yansıttığı görülmüştür: Keynesçi, yeni-Keynesçi, Klasik, yeni-Klasik, Gerçek İş Çevrimleri kuramları vb. Bu çeşitliliğin olması doğaldır, çünkü tüm durgunluklar aynı olsaydı bu tuhaf bir durum olurdu. Savaş sonrasının iktisadi mucizesi olan Japonya'nın 1990'larda yaşadığı iktisadi durgunluğun sona erdiğine ilişkin işaretler ancak bugünlerde görülmeye başlamıştır. Son on yılda resmi işsizlik oranı Birleşik Krallık'ta % 4-5 iken, Fransa'da ve savaş sonrasının diğer iktisadi mucizesi olan Almanya'da yaklaşık % 10, olmuştur. ABD'de işsizlik oranı birkaç yıldır % 6 civarındadır. Tahmin edebileceğiniz gibi, ülkeler arasında iş yasaları, vergi, işsizlik tazminatı ve sosyal güvenlik açısından farklılıklar mevcuttur ve Almanya 1990'ların başlarında birleşmiştir. Ayrıca, Becky'nin dünyasındaki ülkelerde bir kişinin işsiz sayılması için kullanılan maddi ölçütler farklılık göstermektedir. Tek bir açıklamanın tüm durgunlukları kapsaması şaşırtıcı olurdu. Yer

darlığı, makro ekonomik dalgalanmaları ve devletin iktisadi faaliyetin düzeyini artırma yoluyla bunları düzeltmedeki potansiyel rolünü ele almamızı engellemektedir. Bu konu tek başına çok kısa bir girişi hak eden bir konudur. Bununla birlikte, her yerde rastlanan o ruhsal durumun, *beklentilerin*, piyasada nasıl durgunluğa yol açtığını ortaya koyan bir modelin anahatlarının ortaya konması öğretici olacaktır.

Bunun için, şu veya bu nedenden dolayı (belki de söylentiler nedeniyle: II. bölüm), üreticilerin ürünlerine olan talebin düşük olacağına inandıkları bir durumu ele alalım. Bu durumda, her üreticinin üretimi azaltması, stoklarını eritmesi ve işgücüne olan talebini düşürmesi kendi çıkarına olacaktır. İşgücü arzı sabit ise, piyasada işgücü fazlası olacaktır. Eğer düzeltmeler hızlı bir şekilde gerçekleşirse, ücretler düşecektir. Fakat ücretler düşünce gelirler de düşecek ve bu da, anlatımımızın başındaki fiyatlardan mal ve hizmetlere olan talepte bir düşüşe yol açacaktır. Daha sonra bu düşüş fiyat düzeyinin düşmesine neden olacaktır. Fakat düşük fiyatlar işverenlerin işgücüne olan talebini azaltacak, böylece işverenlerin baştaki kısa dönemli beklentileri teyit edilmiş olacaktır. Bir başka şekilde ifade etmek gerekirse, üreticiler fiyatların ve ücretlerin birlikte hareket etmesini bekliyorlarsa, çıktı, fiyat düzeyindeki bir düzeye fazla tepki göstermeyecektir. Her üretici (kısa dönemli) iktisadi tahmininde bir hata yapmadığını düşünerek kendini teselli edecek, fakat haklı olarak kötü durumdan dolayı endişe duyacaktır.

Buna karşılık, şu veya bu nedenle, üreticilerin ürünlerine olan talebin fazla olacağını düşündüklerini varsa-

yalım. Bu durumda, üretim düzeyini sürdürmesi (hatta artırması) ve stokları çoğaltması her üreticinin çıkarına olacaktır. Benzer bir akıl yürütme, bu türden inançların kısa dönemde kendi kendisini besleyebileceğini söylemektedir. Her üretici iktisadi tahmininde bir hata yapmadığını düşünerek kendini teselli edecek, fakat haklı olarak durumun iyi olmasından büyük sevinç duyacaktır.

Fiyatlar ve ücretler hızla hareket etmezse sorunlar şiddetlenecektir. İktisatçı Joseph Stiglitz, işgücü piyasasındaki ahlaki tehlike ve uygun olmayan seçim olgularının, gerçek ücretlerin aşağı yönlü hareketinin zor olacağı koşulları ortaya çıkarabileceğini göstermiştir. Belli bir işteki reel ücretin aşağı doğru hareketi zor ve o ücretten işçilere olan talep arzdan daha az olursa, doğal olarak, bazı işçiler iş bulamayacaktır. İş bulacak kadar şanslı olanların durumu, işe giremeyenlerinkine göre daha iyi olacaktır. İktisatçılar, bir kişinin eski işinden daha iyi bir iş araması nedeniyle geçici olarak işsiz kalması durumundan ayırt etmek için, bu durumu *istemdışı işsizlik* olarak adlandırmaktadırlar. Yüksek beklentilerin umutlandırdığı üreticiler yüksek miktarda işgücü talebinde bulunurlarsa, ücret katılığı etkili olmayacaktır. Beklentilerin yüksek olmasının bir ekonominin kendiliğinden canlanmasını sağlamasının nedeni budur.

John Maynard Keynes, Michal Kalecki ve Bertil Ohlin, 1930'larda, durgunluk içindeki ekonomileri canlandırmak için devletin etkin şekilde müdahale etmesi tavsiyesinde bulunan iktisatçılar arasında en ünlüleriydi. Onların düşünceleri, diğer iktisatçıların yanı sıra, James Meade, Paul Samuelson ve James Tobin tarafından daha da geliştirilmiştir. Şiddetli durgunluk dönemlerinde mali ve parasal

politikalara (vergiler ve sübvansiyonlar, kamu yatırımları, faiz oranları ve kredi olanakları) duyulan ihtiyaca ilişkin olarak yapılabilecek yorumlardan biri, bunların insanların geleceğe ilişkin beklentilerinin değişmesine yardımcı olduğudur. Fakat kamu politikalarının uygun bir bileşiminin bulunması korkulu bir rüya olabilir: farklı durgunluklar farklı geçici önlemleri gerektirir. Makro ekonomik istikrar konusunun tartışmalı bir konu olmasının nedeni budur.

V. Bölüm

# KURUMLAR OLARAK BİLİM VE TEKNOLOJİ

Kurumlar kamusal mallardır. Toplumun karşılaştığı sorun, bunun en iyi sonuç verecek bileşiminin bulunmasıdır. Bu kitabın geri kalan bölümünde kurumların birbiriyle nasıl etkileşimde bulunduklarını inceleyeceğiz. Burada ne gibi sorunların söz konusu olduğunu görebilmek üzere, herhangi bir kitap okuyucusunun ilginç bulacağı bir malı, *bilgiyi* üretmek için oluşturulmuş kurumları inceleyerek işe başlamak yararlı olacaktır.

Bilgi *par excellence* bir kamusal maldır. Bu malın kullanımında rekabet söz konusu değildir (birileri bir sorunun çözümünde matematiği kullandığında, bir başkasının kendi sorununun çözümünde matematiği kullanması engellenmeyecektir). Bir bilgiyi üreten kişinin bunu gizli tutmaması durumunda, o bilginin başkaları tarafından kullanımı engellenemez. Aynı bilginin birçok defa kullanılabilmesinden dolayı, bilgi dayanıklı bir maldır. Birisi bugün tekerleği icat etseydi, sadece 'tekerleği yeniden icat ettiğini' söyle-

mekle yetinecektik; yararlı bir katkıda bulunmuş olmayacaktı. Bundan başka, birisi mevcut bir bilgiyi kullandığında hiçbir ek maliyet söz konusu olmayacağından, bunun için bir ücret ödemesi de istenemez.

Bu gözlemler günümüzün gerçekleridir, fakat bir soruna yol açmaktadırlar. Bilgi herkese parasız olarak sağlanırsa, buluşçuların ve icatçıların çabalarının karşılığını almalarının tek yolu olarak, bu bilgiyi gizli tutmaları ya da düşüncelerini üretmeye başladıklarında bundan bir gelir elde etmeleri kalmaktadır. Bu, bilgi üretmeye yöneltecek özel teşviklerin az olması anlamına gelmektedir. Burada marifet, keşif ve icat yapan insanları ödüllendirmenin daha güvenilir yollarının bulunmasıdır.

'Kâşifler' ve 'mucitler' terimlerini kullanırken, 'bilgi' terimini bilim ve teknoloji ürünleriyle sınırlandırmayı düşünmüyorum; sanatlar, zanaatlar, müzik ve edebiyattaki yenilikleri de buna dahil etmek istiyorum. Bununla birlikte, modern çağda bilgi üretiminde ortaya çıkan ve birbiriyle çakışan iki kurumu anlatırken, geleneksel anlamda tanımlanan bilim ve teknolojiden alınan örnekleri kullanacağım. Bu sırada, analizimizin yaratıcı çalışmanın diğer biçimleri için de geçerli olduğunu göreceğiz.

Bilimsel ve teknolojik bilgiyle, kabaca ifade etmek gerekirse, klasik Greklerin anlatmak istediklerini, yani sırasıyla *episteme*yi (kurgusal, kuramsal ve soyut bilgi) ve *tekhne*'yi (zanaat veya pratik bilgi) kastediyorum. Aristoteles *tekhne*yi tartışmanın, hatta bu alandaki gelişmeleri sayıp dökmenin nezaketsizlik olduğunu düşünüyordu. Onun söylemleri *episteme* üzerinde odaklanıyordu. Buna karşılık, modern iktisatçılar *tekhne* ile ilgilenmişledir. Bu durum,

Becky'nin dünyasındaki süregelen iktisadi büyümenin nedeni olarak 'teknolojik gelişme' terimini sıkça kullanmamızdan bellidir (I. bölüm).

Araştırma ve geliştirme (ARGE) bilgi üretiminin girdileridir. Kamu tarafından finanse edilen ARGE, bilgi üretimindeki teşvik sorununa Wicksell-Samuelson çözümüdür (II. bölüm). Biraz sonra açıklığa kavuşacak nedenlerden dolayı, kamu tarafından finanse edilen ARGE kurumuna *Bilim* (büyük harf *B* ile) adını vereceğim. Somut olması için, Becky'nin dünyasında, özel vakıflar ve büyük şirketler, Bilime devlet tarafından akıtılan kaynaklara ek olarak bir kaynak desteği sağlasalar da, ARGE'yi finanse eden kuruluşun devlet olduğu kabul edilecektir.

Kamu kaynakları kullanılarak üretilen bilgiden herkes ücretsiz olarak yararlanabildiğinden, bu alanda yapılan iş sözleşmelerinde buluş ve icatların kamunun kullanımına açılması koşuluna yer verilmektedir. Fakat bilgi genellikle teknik malzemeyi içermektedir. Devlet sahtekârların ve şarlatanların bu kurumu kirletmesini nasıl önleyecektir? Modern toplumlar bu uygun olmayan seçim sorununu, bilgiyi kamuya açmanın hakemli dergilerde yapılacak yayın yoluyla mümkün olmasını dayatarak çözmüşlerdir. Meslektaşlar tarafından yapılan inceleme, toplumun karşı karşıya kaldığı bir sorunu, iyi ürünleri kötü ürünlerden ayırt etme konusundaki yetersizlik sorununu büyük ölçüde azaltmaktadır.

Fakat Bilimde başka sorunlar da mevcuttur. Yaratıcı çalışmanın büyük bölümü zihinde gerçekleştiğinden ve ARGE'de başarı şansa bağlı olduğundan, bir kişinin sıkı çalışmayı öngören sözleşmeye bağlı kaldığının teyit edil-

mesi mümkün değildir. Parayı veren, bilim adamlarının hayallere dalmayıp düşündüğünü nasıl bilecektir? Ne de olsa, tembel bilim insanları bile, kendilerinin tembel değil, şanssız olduklarını iddia edebilirler. Bu yüzden, toplum bir ahlaki tehlikeyle karşı karşıyadır. Bunun anlamı, ödemelerin zamana ve emeğe göre yapılmamasıdır. Bunun bir alternatifi, bilimle uğraşma karşılığında sabit bir ödemenin yapılmasıdır, fakat burada da bir sorun vardır. Bilim insanları yaptıklarının ilgi çekici olup olmadığı dikkate alınmadan ücret alırlarsa, sıkı çalışma isteği azalacak ve bu da bir diğer ahlaki tehlikeyi oluşturacaktır. Bu tehlikelerin tümü azaltılmak istenirse, ödemelerin bir şekilde performansa dayandırılması gerekecektir. Bu tür ödeme şekillerine *parça başı* ödeme adı verilmektedir. Mevcut bağlamda 'parça başı' deyimi, ARGE ürününe dayalı ödemeyi ifade etmektedir.

Yukarıda saydığım nedenlere benzer nedenlerle, parça başına ödeme sistemi, tarımsal ürünlerin hasadında kullanılan geçici işçilikte yaygındır. Günümüzde üretim hızı makinelere göre belirlenmektedir ve bu da insanın çalışma hızının ne olduğunun kolaylıkla teyit edilebilmesi anlamına gelmektedir. Tarımda bile parça başına ücretlerin giderek daha az yaygın hale gelmiş olmasının nedeni budur. Fakat genellikle hisse senedi verme şeklindeki performans ödülleri, hisse senedi sahiplerinin karşı karşıya kaldıkları bir ahlaki tehlikeden dolayı günümüzde büyük şirketlerde yaygın bir uygulama halindedir (VI. bölüm). Bilgi sektöründe parça başına ödeme sisteminin özel bir türünün kullanımı sürmektedir ve Becky'nin dünyasının ortaya çıkmasına neden olan iktisadi dönüşümlerde çok önemli bir rol oynamıştır.

Bilimde yaygın olan parça başına ödeme sisteminin bu türünü anlayabilmek için, bir bilginin bir defadan daha fazla üretilmesine gerek olmadığını hatırlayalım. Tam olarak yorumlamak istersek, bu durum, bir bilgiyi, kamuya daha önce bir başkası tarafından açıklanmasından sonra üretenlerin değer olarak hiçbir katkıda bulunmadıkları anlamına gelmektedir. Bu da sadece bir buluşu veya icadı ilk yapan kişinin ödüllendirilmesi gerektiğini ifade eder. Bilim insanlarının yararlı buluşlar yapmalarını sağlamak amacıyla ödeme sisteminin de bu özelliği içermesi gerekmektedir. O halde, düşünülen şey, araştırmanın *yarışma* haline dönüştürülmesidir.

Bilimsel yarışmaya katılımları teşvik etmek için, bu yarışmada kaybedenlerin de ödüllendirilmesinin gerekli olduğu öne sürülebilir. Buradaki sorun, kazananların buluşlarını ortaya koymalarından sonra, kaybedenlerin kendilerinin sağladıkları ilerlemeye ilişkin olarak abartılmış iddialarda bulunabilmeleridir. Bu olasılık, ödeme yapan açısından bir başka ahlaki tehlikeyi doğurabilecektir. Bilim tarafından benimsenen ve bu sorunların hepsini ortadan kaldıran ödeme sistemi *öncelik kuralı*dır. Bu kurala göre, kazanan, ödeme yapanın sunduğu her şeyi elde eder. Bilim yarışa katılan herkese ödeme yapmaz.

Bu yazdıklarım elbette tam anlamıyla doğru değildir. Birincisi, bilim insanları zorunlu olarak geveze bir gruptur. Bunun anlamı, meslektaşların, genellikle buluşun kamuoyuna açıklandığı sırada, kaybedenlerin kazananın ne kadar gerisinde olduklarını yaklaşık olarak bilmeleridir. İkincisi, hiçbir iki bilim insanı tamı tamına aynı yolu izlemez. Bu, kaybedenlerin de ilgi çekici malzemeler üretmeleri anla-

mına gelir. Bu yüzden kaybedenler de ödüllendirilir. Öncelik kuralının 'kazanan hepsini alır' versiyonu, Bilimde kazananların oransız şekilde ödüllendirildiklerini söylemenin sadece geleneksel bir biçimini oluşturur.

Öncelik kuralı, bir bilim insanının buluşunun tek sahibi olmasından vazgeçtiği andan itibaren bir özel varlık yaratma yoluyla yeni bulgunun kamuoyuna duyurulmasını sağladığı için ustaca düzenlenmiş bir kuraldır. Bilimde, *kazanılan* ödül, önceliktir. Biyolog Peter Medawar'ın ifadesiyle, hiç kimse buluşların yasal mülkiyetini elde edemese de, bilim, kazananlara ödül olarak buluşlarının manevi mülkiyctini verir.

Fakat öncelik kuralında sorunlar vardır. Bu kural ARGE'de kaçınılmaz olan tüm riskleri kesinlikle bilim insanlarının omuzlarına yıkar. Eğer bilim insanları, ölümlü diğer insanlar gibi riskten kaçınan kişilerse, bu etkin bir sistem olamaz. Her şeye rağmen, Bilim alanına girişleri teşvik etmek için, bilim insanlarına girmeyi tercih ettikleri yarışmalarda başarılı olup olmadıklarına bakılmaksızın bir ödeme yapılması gerekir. Bu anlamda, Kenneth Arrow'un 'öğretme ve araştırma arasındaki birbirini tamamlama ilişkisi, ekonomi açısından talihli bir kazadır' şeklindeki ifadesinin önemi tam olarak ortaya çıkmaktadır. Bu 'birbirini tamamlama ilişkisi', niçin o kadar çok sayıda bilim insanının üniversitede istihdam edildiğini ve son yüzyıllarda üniversitelerin niçin Bilimdeki en büyük ilerlemelerin gerçekleştirildiği yerler olduğunu açıklamaktadır. İş sözleşmelerinin çok tartışılan bir özelliği olan, üniversitedeki terfilerde verilen sürekli profesörlük kadrosu, bir bilim insanı araştırmasında şu yolu değil de bu yolu izlediğinde ve

diğer kişilerin bu bilim insanı ile aynı görüşte olmamaları durumunda toplumun müdahalede bulunmamasını sağlamanın bir yöntemidir.

Öncelik kuralına ulaşırken kullandığım akıl yürütmede modern iktisadın dilini kullanmış olsam da, kuralın kendisi benim bilim dalımdan çok daha önce gelişmiştir. (Toplumlar genellikle sosyal düşünürlerden çok daha akıllıdırlar.) The Royal Society of London (Londra Kraliyet Derneği) (tüzüğü 1662'de kabul edilmiştir) ve Paris, Roma ve Berlin'deki benzer akademiler, bilimsel bilginin mübadelesini kolaylaştırmak ve yeni buluşları ve icatları teyit etmek amacıyla kurulmuşlardır. Bu akademiler, ayrıca, öncelik kuralına meşruluk kazandırmış, bunu uygulamış ve öncelik konusundaki çelişkili iddiaların çatıştıkları bir alan haline gelmişlerdir. Newton ve Leibniz arasındaki, kalkülüsün manevi sahipliğine ilişkin anlaşmazlık bu konuda en iyi bilinen örnektir.

Fakat ne öncelik kuralı ne de akademiler bir boşlukta oluşmuşlardır. İktisat tarihçisi Paul A. David bunların kökeninin, Rönesans'ın sonlarına doğru İtalya'daki yöneticilerin giderek daha fazla karşılaştıkları bir soruna kadar uzandığını belirlemiştir. Bu sorun, yöneticilerin saraylarını güzelleştirecek bilim adamlarının nasıl geçileceği sorunudur. Kurumların evriminin analitik düşüncenin dayatmalarına uygun olmadığı kuşkusuzdur, fakat analitik akıl yürütme evrimin nereye varacağını açıklar. Yaratıcı çalışmaların manevi mülkiyeti düşüncesi bile akademilerden önce ortaya çıkmıştır. Örneğin, Ortaçağ Hindistanı'nda saz şairleri arasında kendi şiirlerinde kendilerini üçüncü kişi olarak ifade etmek yaygın bir uygulamaydı. Şair bu

yolla yapıtına bir imza atmış oluyordu (bunlar genellikle erkekti) – şair ne kadar iyiyse ünü o kadar artıyor, dinleyici kitlesi de o kadar genişliyor ve sağladığı parasal yararlar da o kadar fazla oluyordu. Avrasya'daki fıkıh bilginleri, filozoflar ve bilim adamları bilginin serbestçe aktarımını bunun daha öncesinde bile uyguluyorlardı. Antropolog Jack Goody yazı öncesi toplumlarda bile yaratıcıların yapıtları üzerinde kendi işaretlerini bırakmak ve böylece hatırlanmak için geliştirdikleri ustaca yolları ortaya çıkarmıştır. Fakat daha önceki bu uygulamalar gelişigüzel uygulamalardı. Öncelik kuralı, yaratıcı çalışmalara kurumsal bir ruhsatın verildiğini gösteren bir damgaydı.

Bilimin sınırları mevcuttur. ARGE'nin finansmanında tümüyle kamu fonlarına dayanılması şu iki nedenden dolayı sorun çıkarmaktadır: üretimi gerçekleşene kadar hiç kimse üretilecek malın ne olduğunu gerçekten bilememektedir; hiç kimse bunun nasıl üretileceğini önceden bilememektedir. Elbette, uzmanlar hangi sorunların çözülebilir nitelikte olduğu ve hangi araçlarla çözülebileceği konusunda daha iyi bir fikre sahiptir. Toplum, üzerinde bilimsel ve teknolojik araştırma yapılacak sorunlar portföyünün her zaman mevcut olmasını sağlamak için, sadece Bilimde değil, buluş ve icatların özelleştirildiği paralel bir kurumdaki ARGE faaliyetini de teşvik etmek durumundadır. Bu kuruma *Teknoloji* diyelim (Büyük T harfi ile).

Bilginin diğerleri tarafından kullanılmasını önlemenin yollarından biri onun gizli tutulmasıdır. Geçmiş dönemlerde simyacılar, büyücüler, sihirbazlar ve zanaatkârlar (cam imalatı, metalurji, ölçüm aletleri imalatçıları), tüccarlar ve işadamları için karmaşık muhasebe problemlerini çözen

uzmanlar (örneğin, 16. yüzyıl Almanya'sındaki 'cossit'ler* gibi) bilgi ve becerilerini gizli tutuyorlardı. Deniz keşiflerinin yapıldığı dönemde ticaret yollarına ilişkin haritalar sıkıca muhafaza ediliyordu. Gizli bilgilerin sahipleri bilgilerinden dolayı bir kazanç sağlayabiliyordu ve gizliliğin genellikle *tekhne* konusunda uygulanmasının nedeni buydu. Fakat gizlilik güvenilir değildi. Modern bir deyim kullanırsak, tersine, mühendislik, zanaatlarda bir tehlike oluşturuyordu. Ayrıca, rakiplerin aynı buluşu yapma olasılıkları da bir başka tehlikeydi. Bilgi konusundaki tekel hakları veya *patentler* bu sorunu çözen bir önlemdi. Patent sistemi –ve bununla ilişkili olan görüntü ve yazıların *telif hakları*– insanlara buluşlarından elde edecekleri kazançları başkalarıyla paylaşma yükümlülüğü getirmeden buluşlarını kamuoyuna açıklama olanağını sağlamaktadır. Bu, bir bilgiyi, diğer kişiler tarafından kullanımı engellenen bir mal haline getirmenin hukuki aracıdır. Bu sistem, kamuoyuna açıklama karşılığında bir ödül sunmakta ve bu ödülü açıklamadaki önceliğe göre vermektedir. Patent sistemi, Bilimdeki öncelik kuralı gibi, Teknoloji alanındaki yarışmaları teşvik etmektedir.

Patentlerin sistematik biçimde uygulanması 1474 yılında Venedik'te başlamıştır. Bu tarihte Venedik Cumhuriyeti yeni yöntem ve makine geliştirenlere on yıllık ayrıcalık tanımayı taahhüt etmiştir. Fakat günümüzün patent yasalarının öncülü 1623'teki İngiliz Tekeller Nizamnamesi'dir. Bu, yeni bir imalatın sadece 'ilk ve gerçek' icatçısına bir

* Bu dönemde Avrupa'da bir problemdeki bilinmeyen değeri (cosa) bulmaya çalışan matematikçilere verilen ad. (ç.n.)

tekel patenti –1623 Nizamnamesi'ne göre 14 yıllık– verilmesi biçimindeki genel bir kuralı kabul etmiştir. Modern patent yasalarının öncülleri bile 'bir doğa olgusunun' patentinin alınmasını olanaksız hale getirmişlerdir. Patentlerin geleneksel olarak *tekhne* alanına ilişkin şeyler olarak kabul edilmesinin nedeni budur. Fakat son zamanlarda biyoteknoloji alanındaki patentlere ilişkin açılan davalar, neyin doğa olgusu olduğu konusunda fikir birliğine varmanın her zaman kolay olmadığını göstermiştir.

Önceki bölümlerde geliştirilen ifadeleri özetleyeyim: Teknoloji alanındaki davranışlara yön veren piyasadır ve bu yüzden bunlara *hukuki* yaptırım uygulanır; öte yandan,

G. R.

By His MAJESTY's Royal Letters Patent, Granted to *Richard Wakefield*, for his New Invented Method of Tuning and keeping in Tune *Harpsichords*, *Piano Fortes*, and *Spinnets*.

11. 18. yüzyılda klavsen akordu için verilen patent.

Bilimdeki davranışlar toplum tarafından yönetilir ve bu yüzden de *toplumsal kurallar* yoluyla yaptırım uygulanır. Her iki kurum da bilgi üretir; fakat birincisinde bu bir özel mal olarak kabul edilir, ikincisinde ise kamusal bir mal olarak kabul edilir. Bilim ve Teknolojideki güdüler, bilim insanlarını ve teknologları, kendi ürünlerini, ait oldukları kurumun geleneklerine uygun şekilde ele almaya teşvik etme açısından farklılık gösterirler. O yüzden, üretilen şeyin niteliğinin de farklı olması şaşırtıcı olmamalıdır. Bilim ile Teknoloji arasındaki, birincisini temel araştırmalar ile uğraşan (çıktısı daha ileri bilgi üretiminde bir girdi olan) ve ikincisini uygulamalı araştırmalar ile uğraşan alanlar olarak gören geleneksel ayrım, bu ikisini ürünlerindeki farklılıklar açısından yorumlar. Burada geliştirilen, Bilim ve Teknolojiyi kurumlar olarak ele alan bakış açısı bana göre daha derinliklidir. Bu bakış açısı, bunların çıktılarında beklenen farklılığın *nedenlerinin* belirlenmesinde yardımcı olur.

Günümüzde, Bilim alanında çalışan bilim insanlarının bulgularını kamuoyuna açıklamalarını sağlayan teşviklerin yürürlükte olmasını doğru bir şey olarak kabul ediyoruz. Fakat bu teşvikleri şekillendiren toplumsal mekanizmaların ortaya çıkması kesin bir şey değildi. Bunlar kolay bir şekilde gelişmemişlerdir. Bunun nedeni, bilim insanlarının ve bunların hamilerinin kolektif çabalarına ihtiyaç duyulmasıdır. Akademiler, iddiaların bağımsız incelemelere tabi olmasının sağlanmasında, öncelik konusunda çatışan iddialar bağlamında karar vermede ve Bilim alanına girenlerin niteliklerinin denetlenmesinde önemli rol oynamışlardır. Bilim insanlarına ödül olarak sağlanan, meslektaşlar ara-

sındaki itibar, madalyalar ve ödül beratı biçimindeki süsler, çok fazla kaynak gerektirmemeleri açısından fevkalade buluşlardır. Bu sosyal mekanizmaların etkin olması için, bir bilim insanının eğitiminin büyük bölümü parasal olmayan ödüllerden alınacak zevkin geliştirilmesini içerir. Bu zevk Bilimin daha düşük maliyetle bilgi üretmesini sağlamıştır. Ancak bu sosyal mekanizmalardan alınan zevk, giderek Teknolojinin sağladığı parasal ödüllerle rekabet etmek durumunda kalmıştır. Parasal ödüller artarsa –ki son yıllarda önemli ölçüde artmıştır– Bilimdeki geleneklerin sağladığı zevk, giderek araştırmacılara sağlanan bir lüks haline gelmektedir. Bilim, rakibi olan Teknolojinin oluşturduğu tehditten sürekli olarak koruması gereken bir kültürel değerler kümesini içerir. Bu tehdidin çok somut olduğu ortaya çıkmış ve böylece iki kurum da birbiriyle iç içe girmeye başlamıştır. Teknologlar hem Teknolojinin parasal ödüllerinden hem de Bilimin sunduğu madalya ve ödül beratlarından yararlanırken, bilim insanları giderek teknologlar gibi davranmaktadırlar.

Aralarındaki gerilimlere rağmen, Bilim ve Teknolojinin Becky'nin dünyasındaki gelişmesi sürmektedir. Günümüzde ARGE harcaması yoksul ülkelerde GSYİH'nin yüzde 1'inden çok daha azken, zengin ülkelerde bu oran yaklaşık % 2,5'tir. Zengin ülkelerin GSYİH'lerinin yoksul ülkelerinkinin altı katı olduğu dikkate alındığında, bilimsel ve teknolojik gelişmelerin büyük bölümünün Becky'nin dünyasında gerçekleşiyor olması ve Desta'nın dünyasının en iyi durumda bu gelişmelerden sınırlı biçimde yararlanıyor olması bizi şaşırtmamalıdır. Burada iki dünyadaki eğitim harcamalarının bir karşılaştırmasından söz bile etmedim.

Çok kısaca açıkladığım, Bilim ve Teknolojideki kurumsal yenilikler Avrupa'da gerçekleşmiş ve tarihçilerin Aydınlanma Çağı olarak ifade ettikleri dönemde ortaya çıkmıştır. Bu dönem epistemolojik anlamda yorumlanırsa, belli bir öfkenin ortaya çıkmasına yol açabilir. Genellikle bu şekilde yorumlandığı için de entelektüeller arasında öfkeye yol açmaktadır. Bu entelektüeller bilginin analitik-ampirik temelinin –hem Bilim hem de Teknoloji bu temel üzerine inşa edilmiştir– Avrupa'da ortaya çıktığı şeklindeki iddiayı öfkeyle karşılamaktadırlar. Ve şu soruyu sormaktadırlar: 'bilgiye kalıcı katkılar yapan bilimcilerin yetiştiği daha önceki dönemlerdeki, diğer yerlerdeki uygarlıklar ne olacaktır?'

Son olarak, analitik-ampirik temelin Becky'nin dünyasının bir buluşu olmadığı ve bilginin elde edilmesindeki mistisizm –Tanrı'dan gelen ilham– yolunun sadece Desta'nın dünyasıyla sınırlı olmadığı kabul edilmelidir. Hakkında az ya da çok bilgi sahibi olduğum her toplum genellikle aynı anda iki alanda da faaliyet göstermiştir. Günümüzde yerkürenin her yerindeki insanların, küçük bir fırsat verildiğinde bile, Bilim ve Teknolojiyi kullanabilmelerinin nedeni bu olabilir; bu insanların 'kültürel' temelinin zihinsel bir darboğaz oluşturmadığı görülmektedir. Becky'nin dünyasının karanlığa büründüğü bir zamanda Desta'nın dünyasında bilimsel ve teknolojik ilerlemenin gerçekleştiğini göstermek için kitapların neredeyse insanın gözünün içine sokulması bilginin ilerlemesini sağlamaz, sadece basmakalıp sözlerin tekrarı olur. Aydınlanma Çağı'nda Avrupa'nın başardığı şey, bunun daha önce hiçbir yerde gerçekleşmemiş olmasından dolayı, epistemolojide gerçekleştirilen bir

devrimden çok daha olağanüstüydü. Bu, bilginin üretimi, dağıtımı ve kullanımının küçük bir *seçkinler grubu* yerine, *toplumun geniş kesimine* aktarımını sağlayan kurumları geliştirdi. Bu aktarım analitik-ampirik düşünme tarzını o kadar geliştirdi ki bu tarz bir alışkanlık haline geldi. Bu gelişme, I. bölümde değindiğim makro ekonomik istatistiklerin büyük bir bölümünü açıklamaktadır.

VI. Bölüm

# HANEHALKLARI VE FİRMALAR

Toplumlar ve piyasalar, geniş bir alanı kapsayan kurumlardır. İnsanlar buralarda sadece doğrudan değil, bazı küçük kurumlar aracılığıyla faaliyet sürdürürler. Bu kurumların en önemlileri hanehalkları ve işletmelerdir. Bu kurumları incelerken, insanların bu kurumlar aracılığıyla neyi elde etmeye çalıştıkları sorusunu sormak yararlı olacaktır. Genellikle kabul edildiği gibi, hanehalkı insanlık tarihi içinde o kadar kök salmıştır ki bunun iktisadi amacının araştırılması tuhaf görünebilir. Fakat bu kurumların her yerde en çok rastlanılanlarının bile kaynak kıtlıklarıyla karşı karşıya kaldıklarında değişim geçirdikleri bilinmektedir. Hanehalkları ve işletmelerin insanların yaşamlarını sürdürmelerinde ve eğer insanlar birbirleri arasında iyi koordinasyon kurarlarsa ve şanslı olurlarsa, bunların zenginleşmelerinde oynadıkları daha belirgin rolü ayrıntılarıyla ele almayacağım. Bunun yerine, Becky'nin ve Desta'nın yaşamlarındaki büyük farklılıkları daha iyi anlayabilmek için bunların daha ayırt edici özelliklerini inceleyeceğiz.

Yerleşik toplumlarda, aile geleneksel olarak en güçlü kişisel bağları içinde barındıran kurumdur. İktisatçılar ve istatistikçiler, aileden daha küçük bir birim olan, daha çağdaş bir kavramı –*hanehalkı*– kullanmayı yararlı bulmuşlardır. Hanehalkı genellikle bir ev yönetimi veya tüketim birimini ifade etmek amacıyla kullanılır. Hanehalkı üyeleri, ortak bir gıda maddeleri stokundan sağlanan yemekleri birlikte yerler ya da sofraları paylaşırlar.

Anne babaların hanehalkının durumunu, yani birlikte ele alındıklarında üyelerinin refahlarını koruma ve iyileştirme arzusunda olduklarını varsayarız. Fakat anne ve babalar 'birlikte ele alınma' konusunda farklı düşüncelere sahip olabilirler. Geniş ailenin hanehalkının kararları üzerinde etkili olduğu Desta'nın dünyasında etkili olanlar sadece anne ve babalar değildir, dedeler ve nineler de (hatta daha geniş bir akrabalar ağı da) hanehalkının kararları üzerinde etkili olurlar.

Sosyal bilimciler Desta'nın dünyasında temel ihtiyaçların –eğlence, gıda maddeleri, sağlık hizmeti ve eğitim– hanehalkları arasında eşitsiz biçimde dağıldığını belirlemişlerdir. Bu eşitsizliklerden bazıları kaçınılmaz olarak ortaya çıkmıştır. Gıda maddelerinin dağıtımını ele alalım. Dengeli beslenen bir insanın bir günde aldığı enerjinin yaklaşık olarak % 60-75'i vücudun varlığını sürdürmesi için (kan dolaşımı, beyin faaliyeti, doku onarımı, metabolizma vb.) kullanılırken, geri kalan % 25-40'ı isteğe bağlı etkinliklerde (çalışma ve boş zaman geçirme) tüketilir. % 65-70 büyük ölçüde sabit bir ihtiyaçtır: uzun dönemde insanlar,

neyle uğraşırlarsa uğraşsınlar, buna asgari olarak ihtiyaç duyarlar. Bu yüzden, çok yoksul olan hanehalkları arasında, bunların zengin olmaları durumunda daha eşit biçimde dağıtılacak olsa bile, gıda maddeleri dağıtımının eşitsiz olması beklenmelidir. Bunun niçin böyle olacağını görmek üzere, varlığını sürdürmek için gerekli enerji ihtiyacının günde 1.500 kilokalori (kkal) olduğunu varsayalım. Dört kişilik bir hanehalkının sadece 5.000 kkal sağlayabildiğini düşünelim. Eşit paylaşım, hiç kimsenin boşa harcayabileceği enerjiye sahip olmaması anlamına gelecektir. Gıda maddelerinin eşitsiz paylaşımı, en verimli üyenin çalışmasını ve hanehalkının geleceğinin daha iyi olma olasılığının artmasını sağlayacaktır. Öte yandan, hanehalkı 6.000 kkal'den çok daha fazlasına sahip olursa, geleceğini tehlikeye atmadan gıda maddelerini eşit olarak paylaşabilecektir. Gıda maddeleri kıt olduğunda, Desta'nın hanehalkının daha genç ve zayıf üyelerine, yaşları arasındaki farklar dikkate alındığında bile, diğerlerine göre daha az yiyecek verilir. Bununla birlikte, Desta'nın anne ve babası iyi zamanlarda eşitlikçi olmayı göze alabilirler. Buna karşılık, Becky'nin hanehalkı her zaman yeterli yiyecek üretebilir. Becky'nin anne ve babası her gün yiyecekleri eşit olarak –yine beslenme ihtiyaçlarını dikkate alarak– dağıtabilir.

## *Cinsiyet eşitsizlikleri*

Yukarıda özetlediğim nedenler, tek başlarına, yoksul dünyada hanehalkları arasındaki eşitsizliklerin sürekliliğini ve derecesini açıklayamaz. Nüfusbilimci Pravin Visaria,

çok ünlü bir makalesinde, Hindistan'da kadın-erkek oranının 1901 Hindistan Nüfus Sayımı'ndan beri gerilediğini belirtmiştir. Daha da kötüsü, bu oran 1'in çok altında kalmıştır. En son nüfus sayımlarına göre, Hindistan'da 100 erkeğe 93 kadın düşmektedir. Günümüzde zengin dünyada bu oran 100'e 106'dır. Visaria'nın bulgularına ilişkin olarak ortaya attığı, 'Kadınlar nereye gitti?' sorusuna yanıt bulmak amacıyla, epidemolog Lincoln Chen ve birlikte çalıştığı arkadaşları Hint Yarımadası'ndaki köylerden cinsiyete dayalı ölüm verilerini ve antropometrik verileri toplamış ve yoksul hanehalkları arasında gıda maddeleri ve sağlık hizmetinin dağıtımında erkekleri gözeten bir kayırmanın olduğunu ortaya çıkarmışlardır. Anne babaların küçük kız çocuklarını sadece öldürmelerinden değil, hanehalkı içindeki kızları azaltmak amacıyla doğum sonrası sağlık hizmetinden yoksun bıraktıklarından da kuşkulanılmaktadır.

Sağlıkta kızlara yönelik ayırımcılık Hint Yarımadası ile sınırlı değildir; Çin'de de mevcuttur. Sosyal kurallar anne babaları kendi durumlarını felce uğratan drahomalar ödemeye ve erkek çocukları yaşlı anne babalarına bakmaya zorlayınca, erkek çocukların tercih edilmesi yoksul hanehalkları arasında kaçınılmaz olmaktadır. Bununla birlikte, annelerin kız çocuk sahibi olma konusunda babalara göre daha fazla empati duyacaklarını varsaydığımızda, kadınların eğitimli oldukları ve ücretli olarak istihdam edilme olanağına sahip oldukları hanehalklarında yiyecek ve sağlık hizmetinde kız çocuklarına karşı ayrımcılığın daha az olacağını tahmin edebiliriz Bunun böyle olduğuna ilişkin olarak hem Hint Yarımadası'nda hem de alt-Sahra Afrikası'nda kanıtlar mevcuttur.

Alt-Sahra Afrikası'nda kadınların erkeklere oranı 102'ye 100'dür ve bu durum Hindistan'daki kadın-erkek eşitsizliğinin sadece yoksulluğun bir yansıması olmadığını göstermektedir. Nüfusbilimci Esther Boserup kadınların çapa ile yapılan tarımda (alt-Sahra Afrika gibi), saban ile yapılan tarımdakine göre (Hint Yarımadası gibi) daha önemli bir yere sahip olduklarını gözlemlemiştir. Boserup gıda maddeleri tarımında kullanılan teknoloji ile kadınların konumu arasında bir bağlantı kurmuştur. Hint Yarımadası'nda cinsiyet ayrımcılığı ekolojik bölgelere göre farklılık göstermektedir. Kadınlar, kas gücünden daha çok el becerisine ihtiyaç duyulan çeltik tarımında çok daha fazla yer almaktadır. Kas gücünün temel bir girdi niteliğinde olduğu (saban kullanmak fiziksel güç gerektirir) buğday tarımında kadınlar daha az yer almaktadır. Hindistan'da kadın-erkek oranı pirinç üreten eyaletlerde (bunlar güneyde ve doğuda yer almaktadır), buğday üreten eyaletlere göre (bunlar esas olarak kuzeydedir) daha yüksektir.

Yoksul dünyadaki hanehalkları arasında sağlık alanında cinsiyet dengesizliği çocuk doğurma konusundaki tercihlerle ilgilidir. Çocuk sahibi olmanın ve yetiştirmenin yükü büyük ölçüde kadınların üzerinde olduğundan, erkeklerin kadınlara göre daha fazla çocuk sahibi olmayı arzu etmeleri beklenir. Öte yandan, kadınlar iktisadi açıdan erkeklere göre daha fazla zarar görme durumuyla karşı karşıya kalıyorlarsa, özellikle kötü koşullara karşı bir güvence olarak erkeklere göre daha fazla çocuk isteyeceklerdir. Her iki durumda da, doğum oranlarının, kadınların daha fazla olanaklara sahip olduğu toplumlar-

da daha düşük olması beklenir. Desta'nın dünyasındaki kadınların durumuna ilişkin veriler kesin bir eğilimi ortaya koymaktadır: yüksek doğurganlık, kadınlar arasında okuma yazma bilmeyenlerin oranının yüksekliği, ücretli istihdamda kadınların payının az olması ve ücretsiz olarak evde çalışan kadınların yüzdesinin yüksekliği birlikte ortaya çıkmaktadır.

### *Mülkiyet hakları ve doğurganlık*

Doğurma davranışını biçimlendiren iki faktörü incelemiş olduk: uygun davranma ve cinsiyet ilişkileri. Bu ikisi, birlikte, doğurganlık oranına ilişkin olarak Becky'nin ve Desta'nın dünyası arasındaki çarpıcı farklılıkları bir ölçüde açıklamaktadır. Fakat Hint Yarımadası ile alt-Sahra Afrika arasında, muhtemelen iki bölge arasındaki mülkiyet hakları farklılıklarından kaynaklanan önemli doğurganlık farklılıkları mevcuttur. (Son onyıllarda bu ikisinin doğurganlık oranları arasındaki fark yaklaşık iki katı olmuştur.) Çocuk yetiştirmenin maliyeti akrabalar arasında paylaşıldığında çocuk doğurmanın anne babaya maliyeti daha az olmaktadır (güçlü akrabalık bağlarının bir başka gerekçesi). Alt-Sahra Afrika'da akrabalar arasında çocuğu kendi evladı gibi bakacak bir anne babaya verme uygulaması yaygındır. Çocuklar sadece anne babaları tarafından bakılmazlar; bu sorumluluk akraba grubu arasında daha fazla dağıtılmıştır. Afrika koşullarında, çocuğun başkaları tarafından bakılması anne ve baba ile çocuk arasındaki ilişkileri koparmamaktadır. Bu kurum

karşılıklı bir koruma güvencesi sağlamaktadır (aşağıdaki bölüme bakınız). Alt-Sahra Afrika'nın tarımda verimliliğin düşük olduğu bölgelerinde tasarruf olanakları az olduğundan, çocukların başkaları tarafından yetiştirilmesinin aynı zamanda hanehalklarının tüketimlerini zaman içinde düzgün hale getirmelerini sağladığı söylenebilir. Batı Afrika'nın bazı bölgelerinde, belli bir dönemde çocukların yaklaşık yarısının akrabalar arasında yaşadığı belirlenmiştir. Yeğenler biyolojik çocukların sahip olduğu barınma ve yardım görme haklarının aynısına sahiptir. Anne babanın çocuk sahibi olmaktan dolayı sağladığı yararların, çocukların maliyetteki paylarını aşması durumunda bu düzenleme bir serbest kullanım sorununu ortaya çıkarmaktadır. Bir bütün olarak ele alındığında, bu koşullarda anne babalar çok fazla sayıda çocuk dünyaya getireceklerdir.

Alt-Sahra Afrika'da soya dayanan sosyal yapıdaki komünal toprak düzeni geçmişte hanehalklarının çocuk doğurmaları için ek bir teşvik sağlamıştır. Büyük aileler, kendi soylarına ve klanlarına toprağın daha büyük bir bölümü verilerek ödüllendirilmektedir (veya en azından yakın zamana kadar ödüllendirilmekteydi). Komünal toprak düzeni ve çocuk yetiştirmede güçlü bir akraba destek sistemi, bu ikisi birlikte, doğurganlığı teşvik eden üreme dışsallığı kaynağını oluşturmaktadır. Buna karşılık, Hint Yarımadası'nda tarım arazisi komünal düzene tabi değildir ve bu durum muhtemelen bu bölgede toprak kıtlığının daha fazla olmasını yansıtmaktadır. Ailelerin büyük olması, toprak mülkiyetinin parçalanmasına yol açmakta ve bu da doğurma arzusunu bastırmaktadır.

(i) Sigorta

Kişilerin kendilerini bir riske karşı güvence altına alması, riskin azaltılmasına çalışılması anlamına gelir. İnsanlar bunu belirsizlik koşullarında mal ve hizmetleri mübadele ederek, miktarı ne olursa olsun belli bir ödeme (prim ödemesi) yaparak ve kötü bir durum ortaya çıktığında tazminat elde ederek sağlamaya çalışırlar. Riskten kaçınma evrensel bir arzu olarak ortaya çıkmaktadır. Desta'nın anne babası, kesin olarak 5.000 $ elde etmek ile eşit olasılıkla 4.000 ve 6.000 $ elde etmek durumuyla karşı karşıya kalsalardı, kesin olan geliri seçerlerdi. Her iki alternatifte de ortalama gelir aynı olmakla birlikte (5.000 $) bunlardan birincisi risk içermezken, ikincisi risk içermektedir. Fakat bu kişilerin kesin olarak 5.000 $ veya eşit olasılıkla ya 3.000 ya da 11.000 $ gelir arasında bir tercih yapmaları istenseydi ne olurdu? İkinci alternatif risklidir, fakat ortalama geliri 7.000 $'dır [yani (3.000 + 11.000) $/2 )] ve bu rakam 5.000 $'dan daha büyüktür. Alternatiflerden hangisini seçecekleri belli değildir. Riskten hoşlanmayanlar da risk alırlar, fakat bunu ancak bu risklerin karşılığında daha yüksek gelir beklentisi sunması durumunda yaparlar. Bu örnekte, daha düşük olan 3.000 $, hanehalkının geleceğini tehlikeye sokabilir. Bu durumda riskli alternatif reddedilecektir. Aynı şekilde, insanlar karşı karşıya oldukları riskleri azaltmak için bir ödeme yaparlar, fakat bunu ancak ödemeleri gereken miktar çok yüksek değilse yaparlar.

Desta'nın köyündeki hanehalkları sigorta şirketlerine erişme olanağına sahip değildir; devlet de felaketlere karşı bir güvence sunmamaktadır. Köylüler karşılıklılık uygulaması yoluyla birbirlerini sigorta ederler (II. bölüm). Buradaki sorun, bireysel hanehalklarının risklerin getireceği darbelere karşı çok az dayanma olanağı sağlayabilmeleridir. Desta'nın babasının elde edeceği ürün, yağmurların az olmasından veya haşere istilasından dolayı az olursa, komşu tarlalardaki durum da iyi olmayacaktır. Desta'nın hanehalkı tam da diğer topluluk üyelerinin yardıma ihtiyacı olduğu bir zamanda yardıma ihtiyaç duyarlar. İstatistik diliyle ifade edecek olursak, köydeki tarımsal riskler arasında 'pozitif ilişki' mevcuttur. Bu yüzden, Desta'nın dünyasında topluluklar, yaşamı sürdürmek açısından çok önemli olmakla birlikte, hanehalklarına durumlarını iyileştirme konusunda çok fazla olanak sunmazlar. İnsanlar kendilerini kötü durumlara karşı yeterince güvence altına alamadıkları için, durumlarının çok kötü olması olasılığına karşı durumlarını çokça iyileştirme olanağı sunan etkinlikleri gerçekleştirme konusunda isteksizdirler. Desta'nın dünyası, kısmen, insanlar üretken fakat riskli etkinliklere girişmelerine olanak veren kurumları oluşturamadıkları için yoksul kalmıştır.

Desta'nın köyündeki hanehalkları, ürünlerinin az olmasına karşı sağlayabildikleri güvence çok sınırlı olduğundan ürün çeşitlendirme gibi riski azaltan ek stratejileri uygularlar. Desta'nın anne babası, belli bir yılda mısır ürünü az olsa bile, ensetin (daha önemsiz bir ürün olan yalancı muz) onları batmaktan kurtaracağını ümit ederek mısır, tef ve enset ekerler. Desta'nın köyündeki yerel

kaynakların komünal mülkiyette olması, kısmen, riskleri bir havuzda toplama konusundaki karşılıklı bir arzudan kaynaklanıyor olabilir. Ağaçlıklı araziler, bitki örtüsü türdeş olmayan ekosistemlerdir. Belli bir yılda bir grup bitki meyve verirken, bir başka yıl diğer grup meyve verir. Bu ağaçlıklı araziler özel parsellere ayrılmış olsaydı, hanehalklarının her biri, komünal mülkiyettekinden daha büyük bir riskle karşı karşıya kalacaktı. Komünal mülkiyetten dolayı bireysel hanehalklarının risklerinde ortaya çıkan azalış fazla olmayabilir, fakat ortalama gelir çok düşük olduğundan, hanehalkları komünal mülkiyetten büyük yarar sağlamaktadır.

Yoksul dünyadaki birçok sosyal uygulama, riskleri azaltmaya yönelik genel bir arzuyu ifade etmektedir. Örneğin, evli çocukların anne babalarıyla birlikte oturması ve babasoyluluk, üzerinde yaşadıkları toprakların özel koşullarına ilişkin olarak çocukluklarından beri elde ettikleri bilgilerden yararlanmalarını sağlar. Her iki uygulama da, sabana dayalı tarım toplumlarında yerleşik uygulamalardır. Bunlarla ilişkili olarak, iki köy arasındaki uzaklık ne kadar fazla ise, tarımsal ürünleri arasındaki muhtemel ilişki o kadar az olur. Ürün azlığı riski fazla olan kırsal kesim hanehalklarının daha uzak mesafedeki köylerin hanehalkı ile evlilik birliği oluşturmaları beklenir. Bunun böyle olduğuna ilişkin bazı kanıtlar mevcuttur.

Desta'nın anne babasının tersine, Becky'nin anne babası tüm ülkedeki (hatta sigorta şirketi uluslararası bir şirketse dünyadaki) yüz binlerce hanehalkının risklerini bir havuzda toplayan iyi düzenlenmiş bir dizi sigorta piyasasından yararlanma olanağına sahiptirler. Bundan

başka, sigorta edilmemiş acil durumlar ortaya çıktığında (depremler, seller) devlet yardıma koşar. Bu, bireysel risklerin, Desta'nın anne babasının gerçekleştirebildiğinden çok daha fazla azaltılabilmesini sağlar. Bunun nedeni nedir? Birincisi, uzamsal olarak birbirinden uzak risklerin, birbirine yakın olan risklerle karşılaştırıldığında, birbiriyle ilişkisiz olması çok daha muhtemeldir. İkincisi, Becky'nin anne babası risklerini çok daha fazla sayıda hanehalkı ile birlikte bir havuzda toplayabilmektedir. Yeterli sayıda hanehalkı olduğunda ve riskler birbirinden yeterince bağımsız olduğunda, karşılıklı güvence, her hanehalkına düşük risk güvencesini oldukça iyi bir şekilde sağlar. Bu durum olasılık kuramında yer alan ünlü Büyük Sayılar Yasası'nın bir sonucudur. Bir hanehalkının karşı karşıya kaldığı kötü bir durum, büyük bir olasılıkla, çok daha farklı koşullarda yaşayan bir başka hanehalkının karşı karşıya kaldığı iyi bir durumla karşılanmaktadır. Büyük Sayılar Yasası, sigorta firmalarının birbiriyle rekabet etmeleri sağlandığında, hanehalklarının ödeyecekleri primlerin, ortalama tazminat miktarı ile sigorta işlemlerinin maliyetinin toplamına eşit olacağını ifade etmektedir. Elbette, bu maliyetler sadece zorunlu olan kırtasiye işlemleri için gerekli zamanı ve kaynakları değil, olumsuz riskleri belirlemek (sigorta firmalarının uygun olmayan seçime karşı korunması) ve sigorta olanların kötü sonuçlara karşı uygun tedbirleri almalarının izlenmesi için gerekli kaynakları da içerdiğinden, yüksek miktarda olabilir. Piyasalar ve devlet, birlikte ele alındıklarında, Büyük Sayılar Yasası'ndan yararlanabildikleri için, bu yönetim giderlerine rağmen, topluluklardan çok daha iyidir. İnsanlar risklerine karşı kendilerini piyasalarda çok

daha iyi bir şekilde koruyabilmektedir. Böyle yapabildikleri için, riskli olan, fakat beklenen getirisi yüksek işlere girişme cesaretini kendilerinde bulabilmektedir. Becky'nin dünyasının bugün bu kadar zengin olmasının nedenlerinden biri budur.

(ii) Borçlanma, tasarruf ve yatırım

Eğer sigorta yapmazsanız, geliriniz büyük ölçüde şanslı ya da şanssız oluşunuza bağlı olacaktır. Sigorta satın alınması şansa bağımlılığın azaltılmasına yardımcı olur. Bu bağımlılığın azaltılmasına yönelik insani arzu, zaman içinde tüketimin düzgün biçimde sürmesini (yani eşitlenmesini) sağlama biçimindeki aynı derecede genel arzu ile ilişkilidir. Bazı dönemlerde oruç tutup bazen ziyafet çekmeyi veya bazı dönemlerde refaha kavuşup bazen de züğürt olmayı istemezsiniz; her gün ölçülü şekilde yiyip içmeyi, düzenli biçimde tatile çıkmayı vb. arzu edersiniz. Elbette, insanlar yaşamlarının belli dönemlerinde, örneğin bir ev satın alırken, çocukların okul ücretlerini öderken, evlenirken ve cenaze giderlerini karşılarken büyük harcamalar yaparlar. Yaşam boyunca elde edilen gelirlerin akışı harcama ihtiyaçları ile uyumlu değildir. Bu yüzden insanlar harcamalarını zamana yaymanın yollarını ararlar.

Konut kredileri, çocukların eğitimi için yapılan tasarruf ve emeklilik maaşları bunu gerçekleştirmeyi sağlar. Becky'nin anne babası, evlerini satın alırken bunu kredi olmaksızın finanse edemedikleri için konut kredisi almışlardır. Ortaya çıkan borç gelecekteki tüketimlerini azaltmış,

fakat o tarihte evi satın almalarını sağlamıştır. Becky'nin anne babası, ayrıca, onların o tarihteki tüketimlerini gelecekteki emekliliklerine aktaran bir emeklilik fonuna prim ödemektedirler. Desta'nın babası cenaze giderlerini karşılamak için *iddir*'e katılmıştır. O günkü tüketim için borç almak, gelecekteki tüketimi bugüne aktarmaktadır; tasarruf ve yatırım bunun tersini gerçekleştirmektedir. Sermaye yatırımları verimli olduğundan, bugün yatırılan bir dolar, yarın bir dolardan daha fazla etmektedir. Becky'nin dünyasında borçlanmanın bir faiz ödemeyi, tasarrufların finansal kurumlara yatırılmasının faiz elde etmeyi ve hisse senedi borsasında yatırım yapmanın pozitif getiri sağlamayı içermesinin nedenlerinden biri de budur.

Piyasa ekonomilerine ilişkin bu düşünceleri biçimsel hale getirmek için belirsizliği dikkate almayalım ve örneğin yurtdışından 100.000 $'lık bir makine alacağımızı varsayalım. Bu makine, yıllık işçilik, ara malları, tamir ve bakım ve pazarlama giderleri düşüldükten sonra size yılda 5.000 $ net gelir sağlıyor olsun. Bu, makineyi satın aldığınızda bu yatırımın yılda % 5 getiri sağlayacağını (5.000/100.000) ifade eder. Bu arada çok sayıda yatırım alternatifinin mevcut olduğunu varsayalım. Bu makineyi satın alıp üretimde kullanmanız için, yılda % 5'ten daha fazla getiri sağlayacak başka hiçbir yatırım fırsatının mevcut olmaması gerekir. Muhtemelen yılda % 5'ten daha az getiri sağlayan çok sayıda proje olacaktır. Bunları bir kenara bırakıyoruz.

Elinizde çok para var (aslında bir bankasınız!) ve birileri alacağı evi finanse etmek için 100.000 $ kredi almak için size geliyor. Ona ödünç vereceğiniz sermaye üzerinden % 5 faiz almanız gerekir. Daha azını alırsanız gelir kaybınız

olacak (yılda % 5 gelir sağlayan bu makinelerden birine veya bir başka yatırım alternatifine para yatırmak daha uygun olacaktır); daha yüksek bir faiz talep ederseniz, rakip bir banka daha düşük faiz oranı teklif ederek fiyat kıracak ve kredi talep eden kişiyi kendisine çekecektir. Ancak siz bankacılık alanında uzmanlaşmak istiyorsunuz. Bu yüzden kendiniz üretim alanına girmeyi arzu etmiyorsunuz; bunun yerine üretime girmek isteyen girişimcilere borç veriyorsunuz. Bu girişimcilerden ne kadar faiz alacaksınız? Elbette % 5 alacaksınız. Daha az faiz isterseniz kredi için sonsuz taleple karşı karşıya kalırsınız; daha fazlasını isterseniz sizden kredi almaya hiç kimse gelmeyecektir.

Becky'nin anne babasının tüketim ve tasarruf kararlarını verirken karşı karşıya kaldıkları sorunları formüle etmenin basit bir yolu, bunların kendilerini bir hanedanlığın üyeleri olarak düşündüklerini varsaymaktır. Bir başka deyişle, Becky'nin anne babası sadece kendilerinin ve Becky ile Sam'in refahlarıyla değil, potansiyel torunlarının ve torunlarının çocuklarının refahı ile de ilgilenmektedirler. Elbette, bunu açık biçimde yapmamaktadırlar. Becky'nin anne babası sadece kendi çocuklarının refahını dikkate almaktadırlar; ancak sıra Becky ve Sam'in kendi tüketim ve tasarruf kararlarını vermeye geldiğinde, onların kendi çocuklarının refahını dikkate alacaklarını ve daha sonra da torunlarının *kendi* çocuklarının refahını dikkate alacaklarını ve bunun nesiller boyu böyle sürüp gideceğini bilmektedirler. Becky'nin anne babası çocuklarının eğitimine önemli miktarda yatırım yapmakta, fakat bunun kendilerine geri ödenmesini beklememektedir. Torunlarının eğitimi için bir kenara para da koymamaktadırlar. Bunun Becky

ve Sam'in gelecekteki sorumluluğu olduğu düşünülmektedir. Becky'nin dünyasında kaynaklar anne babalardan çocuklara aktarılmaktadır. Çocuklar ebeveyn mahreçli refahın doğrudan kaynaklarından biridir; yatırım malları değildir. Belirtmeye hiç gerek yok ki, gelecekteki olaylara ilişkin beklentiler nesillerin birbirini düşünmesinde büyük rol oynamaktadır.

Diğer faktörler aynı kaldığında, insanların beklemek yerine bugün tüketmeyi tercih ettiklerine ilişkin kanıtlar mevcuttur. Bu, bizim sabırsız olduğumuzu ifade etmektedir. Bu eğilimimiz, küçük de olsa, bizim için bir geleceğin olmaması olasılığından ya da eğer beklersek gelecekte tüketim olanağının olmayacağı korkusundan kaynaklanıyor olabilir (şu deyişi hatırlayınız: 'elimizde bulunan bir kuş ormandaki iki kuştan daha iyidir'). Ortaya çıkma nedeni ne olursa olsun, sabırsızlık, sadece gelecekte olması nedeniyle gelecekteki tüketime değer vermemek anlamına gelmektedir. Fakat insanlar, diğer faktörler sabit kaldığında, tüketimlerini zaman içinde eşitleme arzusundadırlar. Bu, tüketimimiz yüksek olduğunda, tüketimimizi marjinal olarak artırma arzumuzun, tüketimimizin düşük olduğu duruma göre daha az olduğu anlamına gelmektedir. Bununla birlikte, ne sabırsızlık ne de tüketimi düzgün şekilde sürdürme arzusu, Becky'nin dünyasındaki insanların onyıllar boyunca giderek daha zenginleşmeleri ve daha fazla tüketmeleri olgusu ve bunun öngörülebilir bir gelecekte de süreceğini beklemeleri olgusu ile uyumludur. İnsanlar tüketimlerini düzgünleştirmek amacıyla niçin geçmişte daha az tüketmemişlerdir? Aynı şekilde, Becky'nin anne babası, çocuklarının gelecekteki tüke-

timlerinin bir bölümü pahasına mevcut tüketimlerini niçin artırmamaktadır?

Bunu açıklayabilmek için, gerçekçi olarak, tasarruflar üzerinden sağlanacak getiri yüzdesinin, insanların tüketimlerini bugün yapmak için sabırsızlık gösterdikleri getiri yüzdesinden daha yüksek olduğunu varsayalım. Teorik amaçlar açısından, sabırsızlık gösterilen getiri oranının ihmal edilebilir olduğunu ve sermaye piyasasının tasarruflara pozitif bir getiri, örneğin yılda % 5 getiri sağladığını düşünebiliriz. Bu yıl 12.000 $'lık ve önümüzdeki yıl da 120.000 $'lık bir tüketim düzeyini (bunu 120.000 $, 120.000 $ olarak ifade ediyoruz) karşılayabilen bir hanehalkını alalım. Tasarruflardan elde edilen getirinin yüzdesi yılda % 5 olduğundan, bu hanehalkı (119.999 $, 120.001 $) tüketim durumunu kesinlikle karşılayabilir. Tüketimi zaman içinde düzgün biçimde sürdürme arzusu, hanehalkının (120.000$, 120.000$) durumunu (119.999 $, 120.001 $) durumuna göre daha fazla arzu etmesi anlamına gelir. Bu yüzden, hanehalkı şimdi 119.999 $ tutarında mal ve hizmet tüketmesi istendiğinde, bunun karşılığında gelecek yıl 120.001 $'ı aşan değerde mal ve hizmet isteyecektir. Hanehalkının karşılayabileceği ve (120.000 $, 120.000 $)'dan daha çekici bulacağı bir olanak var mıdır? Buna verilecek yanıt 'evet'tir. Hatta daha da fazlasını söyleyebiliriz: düzgünleştirme arzusu ve tasarruf üzerinden pozitif bir getiri olanağının, bir hanehalkının karşılayabileceği tüm tüketim olanaklarından en çekici olanını, tüketimin zaman içinde artması durumunu içereceği söylenebilir.

Bunu kanıtlamak için yeni bir terimi tanımlamamız yararlı olacaktır. Hanehalkının bu yıl tüketmek yerine gelecek

yıl tüketmeyi istediği yüzdeye, iki yıl arasındaki *tüketim indirgeme oranı* adını verelim. Bu oran *r* olduğunda, hanehalkı bu yılın tüketiminde 1 $'lık azaltma yapma karşılığında gelecek yıl (1+*r*) $'lık ek tüketim talep edecektir. Bir başka deyişle, hanehalkı açısından gelecek yıl bir dolarlık ek tüketim, bu yıl 1/(1+r) $'lık tüketim değerindedir (II. bölümde kullandığımız mantık yürütme). *r*'nin büyüklüğü tüketim olanağına bağlıdır. Örneğin, (120.000 $, 120.000 $) olanağıyla ile karşı karşıya olan bir hanehalkının tüketim indirgeme oranı *sıfır*dır (hanehalkının sabırsız olmadığını ve diğer faktörler sabit kaldığında zaman içinde tüketimi düzgünleştirmeyi arzuladığını hatırlayınız); öte yandan, (120.000 $, 125.000 $) olanağıyla karşı karşıya olan bir hanehalkının tüketim indirgeme oranı *pozitif*tir (hanehalkı sabırsız değildir ve diğer faktörler sabit kaldığında zaman içinde tüketimini düzgünleştirmeyi arzulamaktadır).

Şimdi bir genel sonucu ifade edebiliriz. Bunun mevcut biçimini iktisatçı Irving Fisher ve matematikçi-filozof-iktisatçı Frank Ramsey'e borçluyuz: hanehalkı, en çok, karşılayabileceği tüm tüketim olanakları arasından, her dönem için tüketim indirgeme oranı tasarrufların getiri oranına eşit olan olanağı arzular. Bunun kanıtlanması kolaydır: eğer tüketim indirgeme oranı tasarrufun getiri oranından daha az olursa, hanehalkı şimdi biraz daha fazla tasarruf yapmak isteyecektir. Fakat şimdi biraz daha fazla tasarruf yapmak bugün daha az tüketim yapmak demektir ve bu durum tüketimin geleceğe doğru kaymasına neden olur. Bu da sonuçta tüketim indirgeme oranını yükseltir. Buna karşılık, indirgeme oranı tasarrufun getiri oranından büyükse, hanehalkı şimdi daha az tasarruf yapmak isteyecek-

tir. Fakat bugün biraz daha az tasarruf yapmak bugün biraz daha fazla tüketim yapmak demektir ve bu da tüketimin bugüne doğru kaymasına neden olur. Bu da sonuçta tüketim indirgeme oranının düşmesine neden olur. Böylece, tüm dönem boyunca hanehalkının tüketim indirgeme oranı tasarrufun getiri oranına eşit olan tüketim olanağının en iyi olanak olduğunu kanıtlamış olduk.

Tüketimi düzgünleştirme arzusunun mevcudiyeti ve sabırsızlık durumunun olmaması, hanehalkının tüketim indirgeme oranının, ancak tüketimin zaman içinde artması halinde pozitif olacağı anlamına gelmektedir. Bu, üretken bir ekonomide, zaman içinde tüketimi düzgünleştirme arzusunun niçin tüketimin giderek artmasına dönüştüğünü açıklamaktadır. Bu sonucu daha da genelleştirebiliriz: tüketim için sabırsızlık gösterilen getiri oranı tasarrufun getiri oranından daha küçükse, tüketimini düzgünleştirmek isteyen bir hanehalkı, zaman içinde tüketimin artışından yararlanmak amacıyla tasarruf edecektir.

Desta'nın anne babasının hesapları çok farklıdır. Onların hanehalkı, sermaye piyasalarına erişme olanağına sahip olmadığından, tüketimlerini zaman içinde aktarma olanakları çok kısıtlıdır. Kabul etmek gerekir ki, Desta'nın anne babası arazilerine yatırım yapmaktadır (otların temizlenmesi, bazı arazi parçalarının nadasa bırakılması vb.), fakat bu, toprağın verimliliğindeki azalmayı önlemek içindir. Bundan başka, Desta'nın ailesinin her hasat sonrasında mısır tüketebilmesinin tek yolu, ürünün depolanması olmaktadır. Böyle olsa bile, acı olan gerçek, farelerin ve nemin güçlü bir bileşim oluşturmasıdır. Depolanan ürünler bu nedenlerden dolayı azalmakta ve bu da depolama-

nın getiri oranının *negatif* olması anlamına gelmektedir (bugün depolanan bir kilo mısır, yarın bir kilodan daha az olmaktadır). Biraz önce Becky'nin ailesi için kullandığımıza benzer bir mantık yürütme, Desta'nın ailesinin her hasadı izleyen ilk haftalarda bunu izleyen haftalara göre daha fazla tüketmesinin en iyi hareket tarzı olduğunu göstermek için kullanılabilir. Bu, Desta'nın ailesinin, bir sonraki hasat zamanı yaklaştıkça niçin giderek daha az tükettiğini ve fiziksel olarak zayıfladığını açıklamaktadır. Fakat Desta'nın anne babası, insan vücudunun, mısırları depoladıkları yere göre daha verimli bir depolama yeri olduğunu kavramışlardır. Bu yüzden, aile, her hasadı izleyen aylarda daha fazla mısır tüketmekte, fakat yedek mısırın tükenmiş olacağı bir sonraki hasattan önceki haftalarda, birikmiş olan vücut kütlesinden yararlanmaktadır. Tüketim yıl boyunca iniş çıkışlı bir yol izlemekte ve bu durum geçimlik tarım yapan hanehalkları arasında yaygın biçimde gözlenmektedir. Desta ve kardeşleri, hanehalkının günlük üretim faaliyetine katkıda bulunduklarından, iktisadi açıdan değerli varlıklar konumundadırlar. Desta'nın hanehalkında kaynaklar, Becky'nin hanehalkındakinin tersine, çocuklardan anne babalarına aktarılacaktır.

Daha önce alt-Sahra Afrika'da insanların niçin çok sayıda çocuk sahibi olmayı amaçladıklarına değinmiştik. Desta'lar beş kardeştir. Ne yazık ki, yüksek nüfus artışı yerel ekosistem üzerinde o kadar fazla bir ek baskı oluşturmuştur ki eskiden makul bir şekilde yönetilen ortak alanlar şimdi giderek niteliksizleşmektedir. Desta'nın annesinin, yerel ortak alanlardan ürün toplamak için gerekli zaman ve emeğin giderek arttığı yönündeki yakınmaları son yıllarda artmıştır.

Firmaları, yegâne amaçları piyasa için mal ve hizmet üretmek olan kurumlar olarak tanımlayabiliriz. Gelirleri ve paraya kolay çevrilebilir varlıkları harcamalarından daha fazla olanların (Becky gibi genç hanehalklarının) tasarruflarını, gelirlerinden ve paraya kolayca çevrilebilir varlıklarından daha fazlasını harcamak arzusunda olanlara (Becky'nin büyükbaba ve büyükannesi gibi emekli kişilere) aktaran firmalar, bir ekonominin finansal sistemini oluştururlar. Finansal kurumlar arasında bankalar, kredi kartı firmaları ve tasarruf ve kredi birlikleri (İngiltere'de bunlara 'konut kredisi kurumları' adı verilmektedir) bulunmaktadır. Aynı şekilde, sigorta şirketleri, insanlara gelirlerini belirsiz koşullara aktarmaları olanağını sağlamaktadır. Bundan başka, mal ve hizmet (takım tezgâhı, tamir hizmetleri, yiyecek vb.) üreten firmalar mevcuttur. İflaslar firmalarda yaygın olarak görülen bir olgudur. Bunun Becky'nin dünyasındaki boyutuna ilişkin bir fikir vermek için şu söylenebilir: ABD'de 1990 yılında 646.000 yeni firma kurulmuşken, aynı yıl 642.000 firma iflas işlemleri için başvuruda bulunmuştur. Besbelli ki, firmalar ortaya çıkmakta ve ortadan kalkmaktadır.

### *Sınırlı sorumlu şirketler ve anonim şirketler*

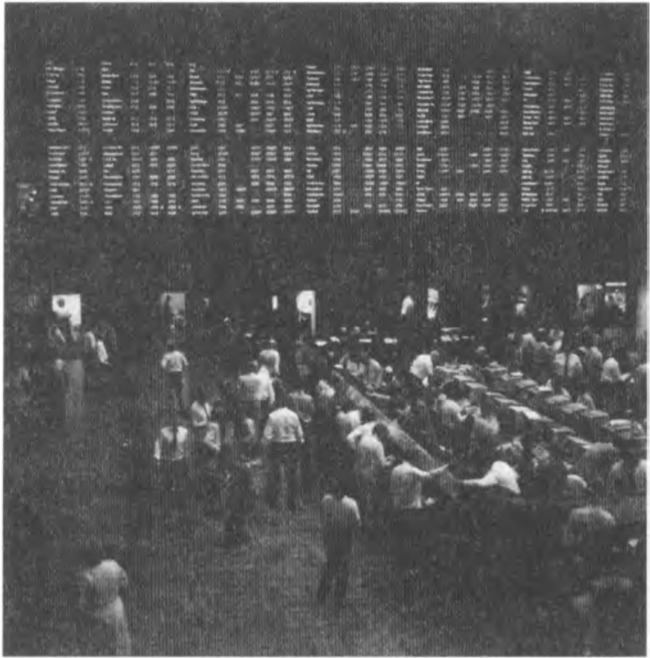
Altyapıda olduğu gibi (IV. bölüm) imalat sektörleri ve hatta perakendecilik sektörü de ölçek ekonomilerinden yararlanmaktadır. Firma, büyüyebilmek için genellikle

büyük yatırımlar yapar. Bu, yeni yatırımlarda kullanacağı mali kaynakları geniş bir kesimden sağlaması anlamına gelir. Şahıs şirketleri (tek sahipli) ve adi ortaklıklar bunu başaramazlar. Bir firmanın sahipleri kendilerine *sınırlı sorumluluk* hakkını veren bir şirket sözleşmesi yapabilirlerse, daha büyük riskleri karşılayabilirler ve bu gerçekleştiğinde firmaya *anonim şirket* adı verilir. Anonim şirketler 'halka' açılarak ve hisse (firmanın hisseleri olarak bilinir) ihraç ederek sermaye sağlayabilirler. Bir yatırımcı, anonim şirketin hisse senetlerini satın alarak firmanın dağıtacağı kâr payını paylaşma olanağına sahip olur. Anonim şirket tüm borçlarını ödeme yükümlülüğü altındadır. Eğer iflas ederse varlıkları satılır. Varlıklarının satışından elde edilen para önce alacaklılarına (bankalar, tahvil sahipleri) gider. Geriye para kalırsa hisse senedi sahiplerine gider. Bir anonim şirket iflas ederse, hisse sahipleri, bu şirketin hisselerini satın alarak yatırmış oldukları paranın tamamını kaybedebilirler, fakat başlangıçta yaptıkları yatırımdan daha fazlasını kaybetmezler (sınırlı sorumluluk budur).

Firmanın halka açılması, hisse senetlerinin hisse senedi piyasasında alım satımının yapılabilmesi anlamına gelir. Hisse senedi piyasası, insanların çeşitli firmalara ait hisse senetlerini satın almalarına ve istedikleri zaman da satmalarına olanak sağlayarak, yatırımcıların, gelecek için tasarruf yaparken bile risklerini yayabilmelerini mümkün kılar. Bir anonim şirketin hisse senetlerini satın almanın getirisi, hisse senetlerinin kâr payı ve sermaye kazancından (veya kaybından) oluşur.

Anonim şirketler yeni yatırımları şu şekilde finanse ederler: (i) finansal sektörden kredi alarak veya tahvil ih-

raç ederek; (ii) kârlarının bir kısmını dağıtmayıp alıkoyarak; veya (iii) daha fazla hisse senedi ihraç ederek. Hisse senedi sahipleri açısından anonim şirket yönetiminin en ideal davranışı, firmanın hisse senedi piyasasındaki değerini maksimize eden davranış olacaktır. Buradaki sorun, ideal davranışın ne olduğu konusunda herhangi iki hisse sahibinin muhtemelen farklı görüşlerde olmaları ve yönetim ile hisse sahipleri arasında muhtemelen görüş birliği olmamasıdır. Bundan başka, yönetimin birçok faaliyetinin doğru olduğunun kanıtlanması mümkün olamayacağından, hisse sahipleri ahlaki bir tehlike ile karşı karşıyadırlar. Hisse senedi piyasasındaki hisse senedi fiyatları, yatırımcıların, hisse senetleri satın almanın içerdiği risklere ilişkin düşüncelerinin bir toplamıdır. Bir anonim şirketin borcunun özsermayesine oranı yönetimin eğilimlerini etkiler: borçlar çok az ise verimliliği artırma konusunda yönetim fazla istekli olmaz; borçlar çok fazla ise iflas riskinin yüksek olması firmanın davranışı üzerinde bozucu etki yapar. Bu yüzden, bir anonim şirketin finansal yapısı dış dünyaya yönelik bir işarettir. Firmanın geleceğine ilişkin olarak piyasanın görüşlerini etkiler. Borçlanma, yönetim açısından, firmanın durumunun korunması ve iyileştirilmesi için sıkı çalışmak konusunda yönetimin istekli olduğunu hisse sahiplerine gösteren bir işarettir. Bundan başka, ABD'de firmanın borçları üzerinden ödenen faizler vergi matrahından düşülebilir. Ancak yakın zamanlara kadar kâr payları vergi matrahından düşülemiyordu. Bu olgular, eskiden kurulmuş anonim şirketlerin yatırımlarının büyük bölümünü (yani dağıtılmamış kârı aşan kısmını) niçin bankalardan kredi alarak ve tahvil ihraç ederek gerçekleştirdiklerini



12. Frankfurt Hisse Senedi Borsası'nda alım satım işlemleri.

açıklamaktadır. Bugün ABD'de anonim şirketlerin yeni yatırımlarının % 90'ından fazlası borçlanma yoluyla finanse edilmektedir.

Sınırlı sorumlu anonim şirketin ortaya çıkması, 1855 yılında İngiliz Parlamentosu tarafından Sınırlı Sorumluluk Yasası'nın kabul edilmesiyle sağlam bir temele kavuşmuştur. Bu yasa işletme tarihindeki en önemli kurumsal yeniliklerden biri olarak kabul edilmektedir. Kamuoyunun

zihninde anonim şirketler Büyük İşletme anlamına gelmektedir. Bu tümüyle yanlış bir görüş değildir, fakat gerçeğin büyük bölümünü ıskalamaktadır. ABD'de özel firmaların % 20'sinden daha azı anonim şirkettir, fakat bunlar toplam özel firma gelirlerinin % 80'ini elde etmektedirler. Hanehalklarının anonim şirketler aracılığıyla bir yandan uzak yerlere yatırım yaparken bir yandan da risklerini yayabilmeleri topluma önemli yararlar sağlamaktadır. Bu durum, Becky'nin dünyasında iktisadi başarının arkasındaki önemli faktörlerden biri olmuştur.

VII. Bölüm

# SÜRDÜRÜLEBİLİR İKTİSADİ KALKINMA

İktisadi büyüme iyi bir şeydir. Mutluluk getirmeyebilir (II. bölüm), fakat genellikle daha iyi bir yaşam kalitesi sağlar. Tablo 1'de kişi başına reel GSYİH artışının insanların yaşam tarzlarındaki iyileşmelerle birlikte gerçekleştiği gösterilmişti. Fakat ekonomiler sonsuza kadar büyüyebilirler mi yoksa büyümenin sınırları var mıdır? Bu soruyu daha çağdaş biçimde formüle edersek, reel GSYİH'deki artış sürdürülebilir iktisadi kalkınma ile uyumlu mudur?

## Çelişkili bakış açıları

Bu sorunun geçmişi birkaç onyıl öncesine dayanmaktadır. Bu soruya ilişkin tartışmalar hâlâ şiddetli bir şekilde devam ediyorsa, bunun nedeni, bunları iki karşıt ampirik perspektifin şekillendirmesidir. Bir yandan, doğal kaynaklara baktığımızda (içme suyu, okyanuslardaki balık yatakları, karbonun biriktiği yer olarak atmosfer – daha genelde

ekosistemler), bunları kullanma hızımızın sürdürülemez olduğuna ilişkin güçlü kanıtlar mevcuttur. 20. yüzyılda dünya nüfusu dört katından fazla artarak 6 milyarı aşmıştır. Sanayi üretimi 40 kat, enerji kullanımı 16 kat, metan üreten büyükbaş hayvan sayısı insan nüfusuyla aynı oranda, tutulan balık miktarı 35 kat ve karbon ve kükürtdioksit salınımları 10 kat artmıştır. Gübre kullanımı, fosil yakıtlar ve baklagiller aracılığıyla azotun karalara aktarılan miktarı, en azından tüm doğal kaynaklar aracılığıyla aktarılan miktar kadardır. Çevrebilimciler, halen karalarda fotosentez yoluyla üretilen net enerjinin % 40'ının insan kullanımına ayrıldığını hesaplamaktadırlar. Bu sayılar Dünya'daki varlığımızın hangi ölçekte olduğunu ortaya koymakta ve İnsanın bir yüzyıl kadar bir sürede Doğada meydana getirdiği benzeri olmayan bozulmayı gözler önüne sermektedir.

Öte yandan, tıpkı Becky'nin dünyasındaki öncel kuşakların, Becky'nin anne babasının kuşağına daha yüksek gelir düzeylerine ulaşma olanağını miras olarak bırakmak amacıyla bilim ve teknoloji, eğitim, makine ve donanım alanlarına yatırım yapmaları gibi, şimdi de onlar gelecekte daha yüksek yaşam standartlarını sağlayacak yatırımları yapmaktadırlar. Mineraller ve maden cevherleri gibi pazarlanan doğal kaynakların fiyatlarının tarihsel gelişme çizgisinin çok düz olması nedeniyle telaşa kapılmaya gerek olmadığı da söylenebilir. İktisadi büyüme daha fazla sayıda insanın içme suyuna kavuşmasını ve su ve hava yoluyla taşınan hastalıklara karşı daha iyi korunmasını sağlamıştır. İktisadi gelişme ile birlikte evin içindeki fiziksel ortam son derecede iyileşmiştir: Hint Yarımadası'nda yemek pişirme kadınlar arasında solunum yolları hastalıklarının

en önemli nedeni olmayı sürdürmektedir. Bundan başka, doğal kaynaklar günümüzde bir yerden bir yere o kadar kolay aktarılabilmektedir ki bir yerde azalan kaynaklar bir başkasından ithal edilenlerle karşılanabilmektedir. Entelektüeller ve yorumcular, coğrafi uzamın *per se* önemli olmadığını ifade etmek için 'küreselleşme' terimini kullanmaktadırlar. Bu iyimser görüş, çevredeki niteliksizleşmeyi karşılayacak olan sermaye birikimi ve teknolojik iyileşme potansiyelini vurgulamaktadır. İktisadi büyümenin, bugüne kadar gerçekleştiği tarz ve biçimiyle bile, sürdürülebilir kalkınma ilc uyumlu *olduğunu* önc sürmcktcdir. Bu, çağdaş toplumların niçin kültürel olarak varlıklarını sürdürmeyle meşgul olduklarını ve genellikle ekolojik olarak varlığını sürdürmenin yollarını bulmamız gerektiği önerisini reddetme eğiliminde olduklarını açıklamaktadır.

Genel olarak, iktisatçılar ve iktisat yorumcuları bu görüşlerden ikincisini savunurken, çevrebilimciler ve çevre eylemcileri birincisini savunmaktadır. Ekonomilerimizin Doğa içinde ve üzerine inşa edildiğini söylemek elbette basmakalıp bir söz olacaktır, fakat daha önce vermiş olduğum üretken varlıklar listesinin (I. bölüm) *doğal sermaye*yi içermediğini fark edip etmediğinizi merak ediyorum. Makro ekonomi tarihine ilişkin olarak anlatımımda doğaya yer vermedim, çünkü doğa, ülkelere ilişkin önemli istatistikleri kapsayan resmi yayınlarda yer almamaktadır. Madenlerin ve fosil yakıtların çıkarımı çağdaş ulusal raporlarda yer almakta (bunların kullanılan miktarlar düşüldükten sonra kalanı belirtilmemekle birlikte), fakat tarımsal arazi hariç, doğal sermaye çok ender olarak bunlarda yer almaktadır. *Doğa*'nın sunduğu yararlara bu kitapta sadece şöyle bir de-

ğiniliyorsa, bunun nedeni, iktisadi büyüme ve yoksulluk iktisadının kuram ve uygulaması konusundaki literatürde bu kadar yer almış olmasıdır.

## Doğal sermaye: bir sınıflandırma

Doğal sermaye tüketimde doğrudan kullanılmakta (balık alanları), üretimde girdi olarak dolaylı kullanılmakta (petrol ve doğal gaz) veya her ikisinde de kullanılmaktadır (hava ve su). Bir kaynağın değeri genellikle onun sağladığı yarar ile ölçülmektedir (yiyecek kaynağı olarak veya ekosistemlerde temel bir oyuncu olarak – önemli bir canlı türü örneğinde olduğu gibi); fakat değeri estetik olan (güzel manzaralı yerler) veya yaratılıştan gelen (maymunlar, mavi balinalar, kutsal sayılan korular) ya da bu üçünün bir bileşimi olan (biyoçeşitlilik) kaynaklar da mevcuttur. Bir doğal kaynağın değerine ilişkin hesaplamalar ondan elde edilen şeyi (kereste) veya bir malzeme stoku oluşturan varlığını (orman örtüsü) veya her ikisini (su havzaları) temel alabilir.

Ekolog ve çevrebilimci olan Paul Ehrlich, John Holdren, Peter Raven ve daha yakın zamanlarda Gretchen Daily, Jane Lubchenco, Pamela Matson, Harold Mooney ve diğerleri ekosistemlerin iktisadi önemini bize öğrettiler. Burada yaptığım gibi, doğal sermayenin de işin içine katılarak yorumlanması, ekosistemleri sermaye varlıkları listemize dahil etmemize olanak sağlar. Bunların sunduğu yararlar arasında genetik kütüphanenin korunması, toprağın korunması ve yenilenmesi, azot ve karbonun tu-

tulması, toprağı besleyen maddelerin yeniden kullanımı, sellerin denetim altına alınması, kirleticilerin süzülmesi, atıkların sindirilmesi, bitkilerin döllenmesi, su döngüsünün işletilmesi ve atmosferin gaz bileşiminin sürdürülmesi bulunmaktadır. Bunlardan bazılarının kapsamı küreseldir (atmosfer), fakat çoğu yerelleşmiştir (mikro havzalar).

Kirleticiler kaynakların tersini oluşturur. Kabaca ifade etmek istersek, 'kaynaklar' 'iyi şeyler'ken (çoğu durumda kirleticilerin bırakıldıkları havuz durumundadırlar) 'kirleticiler (kaynakları niteliksizleştirenler) 'kötü şeyler'dir. Belli bir dönem boyunca kirleticilerin bir havuzda toplanması bu havuzun sindirme kapasitesini aşarsa havuz çökecektir. Bu yüzden, kirlenme, kaynakları korumanın tersidir. Bundan sonra, *doğal kaynaklar* ve *çevre* terimlerini birbirleri yerine kullanacağız.

## Çevre iktisadına ilişkin iki basit çalışma

İktisadın çevre bilimleriyle kesintisiz bir şekilde birleşebileceğini göstermek için, işe, günümüzde haberlerde sıkça yer alan iki konuyu ele alarak başlamak yararlı olacaktır. Bunlardan birincisi, serbest ticareti savunanlarla serbest ticaretin genellikle Desta'nın dünyasındaki en yoksullara zarar verdiğine dayanarak buna karşı çıkanlar arasındaki hararetli bir tartışmanın konusunu oluşturmaktadır. İkincisi, atmosfere karbondioksit salınımlarının iktisadi etkilerinin muhtemelen bizden sonraki bir veya iki kuşak boyu sürecek olması nedeniyle, iklim değişikliği konusunda bugün bir şeyler yapmamızın gerekli olmadığı şeklindeki düşüncedir.

Diğer faktörler sabit kaldığında, günümüzde ticaretin serbestleşmesinin ekonomilerin daha hızlı büyümesini sağladığı konusunda fazla bir kuşku bulunmamaktadır. Çok sayıdaki ampirik çalışma bunun böyle olduğunu kanıtlamaktadır. *Bir grup olarak* yoksulların da büyümenin daha hızlı gerçekleşmesinden yarar sağladıklarına ilişkin bazı kanıtlar mevcuttur. Bununla birlikte, iktisadi büyümenin çevresel sonuçları toplumdaki yoksulların çoğuna zarar verdiğinden, ihtiyati önlem almadan ticareti serbestleştirmenin yararları, üzerinde tartışılabilecek bir konudur. Aşağıdaki örnek ticaretteki artışın nasıl zarar verebileceğini göstermektedir.

Zengin bir orman örtüsüne sahip yoksul ülkelerde devletin gelir elde etmesinin kolay bir yolu, özel kereste firmalarına ağaç kesim imtiyazları vermesidir. Ağaç kesim imtiyazlarının bir su havzasının üst kısımlarındaki ormanlar için verildiğini varsayalım. Ormanın yok edilmesi, alüvyon oluşumunda artışa ve aşağı bölgelerde sel riskinin artmasına neden olur. Eğer yasalar zarar görenlere zararlarının karşılanması hakkını veriyorsa, kereste firmasının aşağı bölgelerdeki çiftçilere ve kıyıdaki balıkçılara tazminat ödemesi gerekecektir. Ancak yasalar ile yasaların uygulanması arasında bir boşluk mevcuttur. Zararın kaynağı kilometrelerce uzakta olduğunda, kereste kesim imtiyazları devlet tarafından verildiğinde ve zarara uğrayanlar dağınık bir yoksul çiftçiler ve kıyı balıkçıları grubu olduğunda, genellikle pazarlıkla belirlenmiş bir tazminat ödenmesi söz konusu olmaz. Hatta zarar görenler, durumlarının kötüleşmesine neyin yol açtığını bile bilmeyebilirler. Kereste fir-

ması zarar görenlere tazminat ödemeye zorlanmazsa, ağaç kesiminin özel maliyeti, ağaç kesim firmasının katlandığı maliyet ile bundan zarar görenlerin tümünün maliyetinin toplamından oluşan, ağaç kesiminin gerçek maliyetinden daha az olacaktır. Ülke açısından kereste ihracatı daha düşük fiyattan yapılmış olacaktır. Bu, havzanın üst kısımlarının aşırı ormansızlaştırılması anlamına gelmektedir. Bir başka deyişle, ihracatta zımni bir sübvansiyon mevcuttur ve bu da ormanı terk etmek zorunda kalanlar ve aşağı bölgelerde oturanlar tarafından ödenmektedir. Sübvansiyon kamunun denetiminin dışındadır; fakat kereste ihraç eden ülkeden ithalat yapan ülkelere yapılan bir zenginlik transferi anlamına gelmektedir. Yoksul ülkedeki en yoksul insanlardan bazıları, zengin bir ülkedeki ithal ürün kullanan ortalama insanların gelirlerini sübvanse etmiş olmaktadır.

Ne yazık ki, bu sübvansiyonların büyüklüğüne ilişkin olarak size bir şey söyleyemiyorum, çünkü bunlar hesaplanmamıştır. Uluslararası örgütler bu tür araştırmaları yapacak kaynaklara sahiptir; fakat bildiğim kadarıyla bunu gerçekleştirmemişlerdir. Bu örnek serbest ticarete karşı çıkışta bir gerekçe olarak kullanılmamalıdır. Fakat serbest ticareti, onun çevre üzerindeki etkilerini göz ardı ederek savunanları uyarmak için kullanılabilir.

### *İklim değişikliğinin indirgenmesi*

İkinci örneğim sera gazları salınımları ve bunun yol açtığı iklim değişikliğine ilişkindir ve bu da Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli'nin (Intergovernmental Panel on

Climate Change, IPCC) sürmekte olan araştırmasının konusunu oluşturmaktadır.

Atmosferde karbondioksitin küresel olarak yoğunluğu 18. yüzyılın başlarına kadar geçen 11.000 yıl boyunca yaklaşık olarak milyonda 260 ölçü (parts per million, ppm) iken bugün 380 ppm'dir. (Bir başka sera gazı olan metanın yoğunluğunu bir kenara bırakıyoruz.) Jeolojik zaman boyunca iklim değişikliğine ilişkin en güvenilir kanıtlar Antarktika'daki buz tabakasından elde edilmektedir ve bunlar geçmiş 420.000 yıl boyunca karbondioksitin maksimum yoğunluğunun 300 ppm olduğunu ortaya koymaktadır. Bu uzun zaman dilimindc, hcr biri yaklaşık 100.000 yıl süren dört buzul çağı döngüsü yaşanmıştır. Bu döngüler yeryüzüne ulaşan güneş radyasyonu miktarındaki ritmik değişimler sonucunda ortaya çıkmıştır ve bunların Dünya'nın çevresinde oluşturduğu sonuçlar ve güçler bunların etkilerinin çoğalmasına neden olmuştur.

İki buzul çağı arası dönemde yaşıyoruz. Bunun anlamı, Dünya'nın ılık bir dönemi yaşamakta olmasıdır. Karbon salınımlarındaki mevcut eğilimler sürerse, bu yüzyılın ortalarında 500 ppm'ye (bu, sanayi öncesi dönemin yaklaşık iki katıdır) ve 2100 yılında 750 gibi yüksek bir değere (bu, sanayi öncesi dönemin yaklaşık üç katıdır) ulaşması beklenmektedir. Bugünkü karbon yoğunluğunun iki katına çıkmasının, küresel atmosferin ortalama ısısını $3^0$ C ile $7^0$ C arasında artırması beklenmektedir. Yoğunluğun üç katına çıkmasıyla, ısıdaki artış $6^0$-$11^0$ C olabilecektir. Artış $3^0$ ile sınırlı kalsa bile, ortaya çıkan ısı Dünya'nın son 420.000 yılda yaşadığından daha yüksektir. Bu değişimin *hızı* özellikle önemlidir, çünkü sermaye varlıklarımızın büyük bö-

lümünün, planlanmış olan eskime sürelerinden daha kısa sürede yararlı olmaktan çıkmaları anlamına gelmektedir. Altyapımızın bir bölümü bile yükselen deniz seviyesinin altında kalacaktır. Varlıklarımızı yeniden yapılandırmak için, tüketime gidecek kaynakların bir bölümünü kullanarak ek yatırım yapmamız gerekecektir. Hızlı iklim değişikliğinin ekosistemler üzerindeki etkisini (insanların bağışıklığa sahip olmadıkları hastalıklara sebep olan ortamlardaki değişiklikler, ekosistemlerin bileşimi, coğrafi dağılımı ve üretkenliği) buna eklediğimizde, potansiyel maliyetler çok artmaya başlamaktadır. Bununla birlikte, 2004 yılında, dünyanın beş yıl içinde 50 milyar $'ı en yararlı şekilde nasıl harcayabileceği konusunda tavsiyelerde bulunmak üzere Kopenhag'a davet edilen sekiz önemli iktisatçı, hazırladıkları ve on alternatifin yer aldığı listede iklim değişikliğini listenin en alt sırasına koymuşlardır.

İktisatçılar niçin böyle yapmışlardır? Yürüttükleri mantıkta, gelecekteki maliyetlerin ve yararların indirgenmesinde pozitif bir oranı temel aldıkları için böyle yapmışlardır. Küresel karbon salınımlarının azaltılması ve karbon tutma teknolojilerine yatırım yapılması bugün büyük maliyetlere yol açabilir, fakat iktisadi yıkımın önlenmesiyle sağlanacak yararlar bugünden itibaren 50 ile 100 yıl boyunca elde edilecektir. ABD'de uzun vadeli hazine bonolarının faizleri yıllık % 3-5'tir. Bu ülkede iktisatçılar *kamu* projelerini değerlendirirken, gelecekteki yararları ve maliyetleri indirgemede genellikle buna yakın bir oranı kullanmaktadır. Bunu 'sermayenin fırsat maliyeti' olarak kabul etmektedirler. Bu terim, yarar ve maliyetleri değerlendirilen projeler yerine hazine bonolarına yatırım yaparak kazanılacak faiz oranı

olarak alınmaktadır. Bununla birlikte, % 3-5'lik indirgeme oranlarında uzak gelecekteki tüketimden elde edilecek yararlar bugün çok küçük görünmektedir. Yılda % 4'lük bir oranla indirgeme yaparsanız, 100 yıl sonraki 1 $ değerinde ek tüketimin değeri, bugün 3 centten daha az olacaktır. Bu, bugün 1 $'lık tüketimden vazgeçmenin karşılığında, 100 yıl sonra 30 $'dan daha fazla bir tüketim sağlanmasını talep etmeniz anlamına gelmektedir. Bazı iklim değişikliği modelleri, yıllık % 4'lük bir indirgeme oranı kullanıldığında, net karbon salınımlarının azaltılmasının maliyetlerinin (bunlar negatif yararlardır), indirgenmiş yararlarının toplamından daha fazla olacağını göstermektedir. Yapılan hesaplamalar, iklim değişikliği konusunda bugün bir şeyler yapılmasının, paranın buna benzer kötü bir projede israf edilmesi anlamına geleceğini ifade etmektedir.

Küresel toplum gelecekteki tüketimin yararlarını pozitif bir oran kullanarak indirgemeli midir? Özel kesimdeki hanehalkları için geçerli olan şey, kolektif düzeydeki hanehalkları için de geçerlidir: küresel topluluğun gelecekteki yararları pozitif bir oranla indirgemesinin akıllıca olabilmesi için iki neden bulunmaktadır. Birincisi, küresel topluluk yararlara şimdi sahip olmak konusunda sabırsız ise, gelecekteki bir yarar bugünkü aynı yarardan daha az değerli olacaktır. Gelecekteki maliyetleri ve yararları pozitif bir oranla indirgemenin nedenlerinden biri sabırsızlıktır. İkincisi, adalet ve eşitlik kaygılarının kişi başına tüketimin kuşaklar boyunca düzgünleştirilmesini gerektirmesidir. Bu yüzden eğer gelecek kuşakların bizden daha zengin olmaları muhtemel ise, diğer faktörler sabit kaldığında, kendilerinin ek bir dolarlık tüketimlerini, bizim ek bir dolarlık

tüketimimizden daha az değerli görmeleri için haklı bir gerekçeleri olacaktır. Kişi başına tüketimin artması, gelecekteki maliyetleri ve yararları pozitif bir oran ile indirgeme konusunda ikinci gerekçeyi oluşturacaktır.

Filozoflar toplumsal sabırsızlığın etik açıdan savunulamaz olduğunu ileri sürmüşlerdir. Bunun nedeni, sadece bugün henüz dünyaya gelmemiş oldukları için gelecek kuşaklar aleyhine ayrımcılık yapan politikaları tercih etmesidir. Onların gerekçelerini kabul edersek, gelecekteki maliyetleri ve yararları indirgemek için ortada sadece ikinci gerekçe kalmaktadır. Fakat kişi başına tüketimin artması küresel topluluğa gelecekteki tüketimin yararlarını pozitif bir oran ile indirgemenin bir gerekçesini sunuyorsa, kişi başına tüketimin azalması, onun gelecekteki tüketimin yararlarını *negatif* bir oran ile indirgemesinin bir gerekçesini sunacaktır. Desta'nın anne babasının mısır tüketimlerini iki hasat arasındaki dönemde nasıl yayacaklarına karar verirken karşı karşıya kaldıkları ikilemle bağlantılı olarak bu ikinci duruma hanehalkı düzeyinde değinmiştik (VI. bölüm).

İktisatçılar iklim değişikliğine ilişkin modellerinde pozitif indirgeme oranlarını kullanmaktadır. Bunun nedeni, bu modellerin kişi başına küresel tüketimin önümüzdeki 150 yıl boyunca artmaya devam edeceğini ve sera gazlarının net salınımlarında mevcut eğilimler sürdüğü takdirde bunun daha uzunca bir süre böyle gideceğini *varsaymalarıdır*. Bu, iklim değişikliğinin gelecek için bir tehlike oluşturmaması anlamına gelmektedir. Ancak, ortalama küresel ısıda 3-5$^0$ C bir artış, biyosferi yerkürenin *milyonlarca* yıl boyunca ulaşmadığı bir iklim kuşağına sokacaktır. Bu gibi değişimlerin üretim temelimizde yapacağı değişiklikler o kadar deva-

sa boyuttadır ki yerküre o kuşağa girmeden önce iktisadi büyümenin sürekli olacağına ilişkin tahminleri sorgulamak için ortalığı telaşa veren biri olmaya gerek yoktur. Karbonu tutmak ve enerji kaynağı olarak fosil yakıtlara alternatifler bulmak için bugün önemli bir çaba gösterilmezse, örneğin aşırı iklimsel olayların sıklığında büyük bir artış, tropik bölgelerde çok şiddetli kuraklıklar, yeni patojenlerin ortaya çıkması ve yaşamsal önemdeki ekosistemlerin niteliksizleşmesi nedeniyle bölgelere ve gelir gruplarına göre makul bir şekilde hesaplanmış kişi başına küresel tüketimde ortaya çıkabilecek düşüş olasılığının yüksek olmasından korkuya kapıldığınızı varsayalım. Bu durumda, gelecekteki tüketimin yararlarını indirgemek için negatif bir oran kullanmanız gerekir. Bununla birlikte, negatif bir oranın kullanılmasının, bugünden baktığımızda uzak gelecekteki yararların değerini çoğalttığına dikkat ediniz.

Büyüklük derecelerine ilişkin bir fikir edinmek için çabucak bir hesaplama yapalım. Toplumsal ve kişisel tercihlerden elde edilen ampirik kanıtlar bir toplumun gelecekteki tüketimin yararlarını indirgerken kullanması gereken indirgeme oranının, kişi başına tüketimdeki değişim oranının yaklaşık üç katı olduğunu söylemektedir. Karbon salınımlarında mevcut eğilimlerin süreceğini varsayalım (buna genellikle 'işin eskisi gibi sürmesi' denmektedir). Kişi başına küresel tüketimin önümüzdeki 50 yıl boyunca yılda % 0,5 oranında artacağı ve bunu izleyen 100 yıl boyunca yılda % 1 oranında azalacağı bir senaryoyu ele alalım. Bu senaryoya göre, küresel toplum gelecekteki tüketimin yararlarını önümüzdeki 50 yıl için % 1,5 (0,5'in üç katı) ve bunu izleyen 100 yıl için eksi % 3 (üç çarpı eksi 1) oranıyla indirgemelidir.

Burada basit bir hesaplama 150 yıl sonra yapılacak bir dolar değerindeki ek tüketimin, bugün 9 $'lık ek tüketim değerinde olduğunu göstermektedir. Bir başka deyişle, küresel topluluk 150 yıl sonraki bir dolarlık ek tüketim karşılığında bugün 9 $'lık bir ek tüketimden vazgeçmeyi arzu etmelidir. Bu hesaplamalar, iklim değişikliğine ilişkin iktisadi modellerin ifade ettiği mesajı tersine çevirmektedir.

Özel yatırımcıların, yukarıdaki senaryoya göre bile, kendi gelirlerini indirgerken pozitif bir oranı kullanacaklarından pek kuşku duyulmamalıdır. Bunu yapmalarının nedeni, ticari bankaların mevduatlara verdikleri faiz oranının pozitif olmaya dcvam ctmcsinin çok muhtcmcl olmasıdır. Fakat burada bir çelişki bulunmamaktadır. 'İşin eskisi gibi sürmesinde" atmosfer serbestçe erişilen bir kaynak durumundadır. İnsanlar karbondioksit salmakta özgür oldukları sürece, özel yatırım getiri oranları ile dünya topluluğunun kolektif maliyetleri ve yararları indirgemede kullanması gereken oranlar arasında bir farklılık olacaktır. Bunlardan ikincisi negatifken, birincisi pozitif olabilecektir. Bu farklılık, atmosfere bırakılan karbon salınımlarını denetim altında tutmanın ve iki oranı birbirine yakınlaştırmanın gerekçesini oluşturmaktadır. Küresel iklim değişikliği sorununun gelecekte çözülmek üzere şimdi rafa kaldırılması gerektiğini öne sürmenin bir gerekçesini oluşturmaz.

## GSYİH ve üretim temeli

Burada yaptığımız şey birkaç basit hesaptan başka bir şey değildir. Yine de, doğal sermayenin mikro ekonomik

düşünceye nasıl sokulabileceğini göstermiştir. Şimdi de bunun makro ekonomik düşünmeye dahil edilip edilemeyeceğini görelim.

Uluslararası bir komisyon tarafından hazırlanan ünlü 1987 raporu (yaygın olarak Brundtland Komisyonu Raporu olarak bilinmektedir) *sürdürülebilir kalkınm*ayı şöyle tanımlamaktadır: '...Gelecek kuşakların kendi ihtiyaçlarını karşılama yeteneklerinden ödün vermeksizin günümüzün ihtiyaçlarını karşılayan kalkınma'. Bu hesaba göre, sürdürülebilir kalkınma her kuşağın kendi nüfusuna oranla, kendisinden sonraki kuşağa en az kendisinin miras olarak devraldığı büyüklükte bir üretim temelini miras olarak bırakmasını gerektirmektedir. Bu gerekliliğin göreli olarak zayıf bir kuşaklararası adalet düşüncesinden kaynaklandığına dikkat ediniz. Sürdürülebilir kalkınma gelecek kuşakların ihtiyaçları karşılamada bizim sahip olduğumuzdan daha az olanaklara sahip olmamasını gerektirir, daha fazla bir şey gerektirmez. Fakat bir kuşak, kendisinden sonra gelene yeterli üretim temelini bırakıp bırakmadığına nasıl karar verecektir?

GSYİH üzerinde odaklanmanın niçin uygun olmadığını görmek kolaydır. Bir ekonominin üretim temeli sermaye varlıkları stoku ve kurumlarıdır (I. bölüm). Burada sermaye varlıkları terimiyle, sadece imal edilmiş sermaye, insan sermayesi ve bilgiyi değil –I. bölümde kendimizi bunlarla sınırlamıştık– aynı zamanda doğal sermayeyi de ifade ediyoruz. Şimdi bir ekonominin üretim temelinin genişlemekte mi yoksa daralmakta mı olduğunu görmek için neye bakılması gerektiğini ortaya çıkaracağız. Bununla birlikte, eğer bir ekonominin sermaye varlıkları stoku aşınırsa ve

kurumları bu aşınmayı karşılayacak ölçüde bir iyileşmeyi gerçekleştiremezse, ekonominin üretim temeli daralacaktır. GSYİH *gayri safi* yurt içi hasıla teriminin ilk harflerinden oluşmaktadır. 'Gayri safi' sözcüğü, GSYİH'nin sermaye varlıklarındaki aşınmayı dikkate almadığını ifade etmektedir. Bir yandan bir ülkenin GSYİH'si artarken diğer yandan üretim temelinin büyümesi mümkündür (Tablo 2'yi incelerken bunun böyle olduğunu göreceğiz). Bu durum, hiç kuşkusuz, hepimizin görmeyi arzuladığımız bir iktisadi gelişme yoludur; ancak bir ülkenin GSYİH'sinin arttığı bir dönemde o ülkenin üretim temelinin *daralması* da mümkündür (Tablo 2'yi incelerken bunun da böyle olduğunu göreceğiz). Buradaki sorun, eğer herkesin dikkati GSYİH üzerinde toplanırsa, hiç kimsenin bu daralmayı fark etmemesidir. Eğer üretim temeli daralmaya devam ederse, iktisadi büyüme er ya da geç duracak ve yön değiştirecektir. Bunun sonucunda yaşam standartları gerileyecek, fakat hiç kimse bu tür bir gerilemenin olabileceğini düşünmeyecektir. Bu yüzden, kişi başına GSYİH'nin artması, bizi, her şey iyi gitmediği halde, her şeyin iyi gittiğini düşünmeye yöneltecektir. Aynı şekilde, bir ülkenin üretim temeli daralırken o ülkenin İnsani Gelişme Endeksinin (İGE; I. bölüm) artması mümkündür. Bu durum İGE'nin bile yanıltıcı olabileceğini göstermektedir.

### *Kaynak kıtlığının işareti olarak piyasa fiyatları*

GSYİH veya İGE'ye saplanıp kalmanın, insanları fiyatları incelemekten alıkoymaması gerektiğini söyleyebi-

lirsiniz. Hatta doğal kaynaklar giderek daha kıt duruma geliyorsa, bunların fiyatlarının yükseleceğini ve bunun da her şeyin iyi gitmediğini göstereceğini öne sürebilirsiniz. Fakat fiyatların kıtlık durumlarını ortaya koyabilmesi için piyasaların iyi işlemesi gerekir (IV. bölüm). Piyasalar birçok doğal kaynak için sadece iyi işlememekle kalmamakta, bazen bir piyasa bile mevcut olmamaktadır (bunları daha önce 'mevcut olmayan piyasalar' olarak adlandırmıştık). Bu piyasalar bazen geniş bir bölge içinde ilgili iktisadi etkileşimlerin gerçekleşmemesinden dolayı ortaya çıkmamaktadır. Mesafelerin fazla olması pazarlık maliyetlerinin çok yüksek olmasına yol açmaktadır (örneğin, yüksek bölgelerdeki ağaçsızlaşmanın aşağı bölgelerdeki tarım ve balıkçılık faaliyetini etkilemesi gibi). Bazı durumlarda da piyasalar iklimsel uzaklıkların fazla olmasından dolayı ortaya çıkmamaktadır (örneğin, bizimle pazarlık yapacak gelecek kuşaklar bugün ortada olmadığı için gelecek piyasalarının bulunmadığı bir dünyada karbon salınımlarının uzak gelecekteki iklim üzerindeki etkileri). Bundan başka, kaynakların hareket etme özelliğinin (atmosfer, yeraltı suları, açık denizler) piyasaların ortaya çıkmasını engellediği durumlar (bunlar kullanımı serbest kaynaklardır) vardır (II. bölüm). Bazı durumlarda ise iyi tanımlanmamış veya korunmamış mülkiyet hakları piyasaların oluşmasını engeller (mangrov ve mercan kayalıkları) veya piyasalar oluşsa bile kötü işlemelerine yol açar (ağaçsızlaşmanın sonucunda yerinden yurdundan olanlara tazminat ödenmemektedir). Daha önce karşılıklı anlaşma olmaksızın gerçekleşen insan faaliyetinin yan etkilerini 'dışsallıklar' olarak adlandırmıştık. Doğa ile kurduğumuz ilişki dışsal-

lıklarla doludur. Bu örnekler çevrenin söz konusu olduğu dışsallıkların genellikle negatif olduğunu, diğer bir deyişle, doğal kaynakları kullanmanın özel maliyetinin bunların toplumsal maliyetinden daha az olduğunu göstermektedir. Fiyatı düşük tutulan çevre aşırı ölçüde kullanılmaktadır. Böyle bir durumda, bir yandan ekonominin üretim temeli daralırken, diğer yandan bu ekonominin uzun bir dönem boyunca reel GSYİH'de büyümeyi ve İGE'de iyileşmeleri gerçekleştirmesi mümkündür. Doğal kaynakların toplumsal kıtlık fiyatlarının nasıl hesaplanacağına ilişkin öneriler tartışmalı olmaya devam ettikçe, iktisat muhasebecileri bunları göz ardı etmekte ve devletler de bunların kullanımına vergi koymaktan kaçınmaktadır.

### *Çevre: bir lüks mü yoksa ihtiyaç mı?*

Çok okunan bir gazetede yer alan, 'iktisadi büyüme çevre için iyidir, çünkü ülkelerin çevreye özen göstermeleri için yoksulluğu aşmaları gerekir' şeklindeki ifadede olduğu gibi, çevrenin bir lüks mal olarak düşünülmesi ender rastlanan bir durum değildir. Fakat Desta'nın dünyasında çevre bir temel üretim faktörüdür. Sulak alanlar, karadaki ve denizdeki balık yatakları, ağaçlık alanlar, ormanlar, gölcükler ve otlaklar hasara uğradığında (tarımsal alanların işgali, azottaki artış, kentlerin yayılması, büyük barajların inşası, kaynaklara devlet tarafından el konulması vb.), bundan en fazla zarar görenler kırsal kesimdeki yoksullar olmaktadır. Çoğu zaman bunlar için hiçbir alternatif yaşam kaynağı bulunmamaktadır. Buna karşılık, zengin

ekoturistler ve temel ürünlerin ithalatçıları için genellikle bir başka yerde bir başka şey mevcuttur. Ekosistemlerin nitesizlikleşmesi, iki büyük farklılık hariç, yolların, binaların ve makinelerin aşınmasına benzemektedir: (i) genellikle geriye döndürülemezdir (veya en iyi durumda sistemin eski haline gelmesi uzun zaman almaktadır) ve (ii) ekosistemler önceden çok fazla tehlike işareti vermeden birdenbire çökebilmektedir. Bir kenti dış dünyaya bağlayan altyapının hiçbir belirti olmaksızın çökmesi durumunda o kentin sakinlerinin durumunun ne olacağını bir düşünün. Yok olan su kuyuları, niteliksizleşen otlaklar, çıplak kalmış eğimli araziler ve çölleşen mangrovlar Desta'nın dünyasındaki kırsal kesim yoksullarının çöküşüne karşılık gelen, belli bölgelerde ortaya çıkan olgulardır. Aniden ortaya çıkan bir ekolojik çöküşün –Afrika Burnu'ndaki ve Sudan'ın Darfur bölgesindekiler gibi– hızlı bir sosyo-ekonomik gerilemeyi nasıl başlattığını açıklamak için şimdi II. bölümdeki analizlere başvurulabiliriz.

## Sürdürülebilir kalkınma: kuram ve kanıtlar

Eğer nüfusuyla karşılaştırıldığında bir toplumun üretim temeli daralmıyorsa, iktisadi gelişme sürdürülebilir demektir. İktisadi gelişmenin sürdürülebilir olup olmadığı nasıl anlaşılabilir? Ne GSYİH'nin ne de İGE'nin bu konuda bir şey söylediğine değinmiştik. Öyleyse, bu iş için hangi endeks kullanılmalıdır? Bir toplumun üretim temeli o toplumun kurumları ve sermaye varlıklarıdır. Bir ekonominin üretim temelinde belli bir dönem boyunca ortaya

çıkan değişiklikleri ölçmek istediğimiz için, toplumun sermaye stokunda ve kurumlarında ortaya çıkan değişimleri birleştirmenin yöntemini bulmamız gerekmektedir.

Sezgisel olarak sermaye varlıklarının sadece bir hesabını tutmaktan daha fazlasını yapmamızın gerektiği açıktır (şu kadar daha fazla makine ve donanım; şu kadar uzunlukta ek yol; şu kadar daha fazla ormanlık alan vb.). Eğer varlıklardaki azalma başka varlıklardaki birikimle karşılanmazsa, ekonominin üretim temeli gerileyecektir. Bunun tersine, eğer diğer varlıklardaki birikim varlıklardaki azalmadan daha fazla olursa, üretim temeli genişleyecektir. Bir varlığın bir başka varlıktaki azalmayı karşılama yeteneği, teknolojik bilgiye (örneğin, çift camlı pencere, merkezi ısıtmanın yerine sadece ama sadece bir noktaya kadar kullanılabilir) ve ekonominin stokunda mevcut olan varlıkların miktarlarına (örneğin erozyonu önlemek için dikilen ağaçların sağladığı koruma mevcut ot örtüsünün miktarıyla sınırlıdır) bağlıdır. Bununla birlikte, sermaye varlıklarının birbirini ikame etme özelliklerinin farklı olduğu açıktır. Bu yetenekler, varlıklara yüklemek istediğimiz *değerler*dir. Bu yeteneklere ilişkin bazı hesaplamalara gerek vardır. Burada varlığın *sosyal verimliliği* söz konusu olmaya başlar. Bir varlığın sosyal verimliliği, diğer her şey aynı kaldığında, ekonomiye bu varlıktan ek bir birim verildiğinde *sosyal refahta* ortaya çıkan net artışı ifade eder. Bir başka deyişle, bir varlığın sosyal verimliliği bunun ek bir biriminin topluma sağlayacağı hizmetlerin değerinin kapitalize edilmiş değeridir. Bir varlığın değeri, bu varlığın miktarının sosyal verimliliğiyle çarpımına eşittir.

*Sürdürülebilir* kalkınma kavramını uygulanabilir hale getirmeye çalıştığımız için, 'sosyal refah' teriminin içine, sadece o anda dünyada yaşayanların değil, gelecekte yaşayacakların da refahını dahil etmeliyiz. Doğanın bazı yönlerinin yaratılıştan bir değere sahip olduğunu ileri sürerek, Doğaya ilişkin tümüyle insanmerkezli bir bakış açısının ötesine giden etik kuramlar bulunmaktadır. Burada kullandığım sosyal refah kavramı, gerekli olduğunda, yapısında yaratılıştan mevcut değerleri de barındırmaktadır. Bununla birlikte, tek başına bir etik kuram sermaye mallarının sosyal verimliliklerinin belirlenmesinde yeterli olmayacaktır. Bunun nedeni, kuramın uygulanacağı hiçbir şeyin mevcut olmamasıdır. Mevcut duruma ilişkin *tanımlamalara* da gerek bulunmaktadır. Ekonomiye bir birim sermaye varlığının daha eklenmesi ekonominin altüst edilmesi anlamına gelmektedir. Bu ek birimin sosyal refaha katkısını hesaplayabilmek için, bu eklemenin yapılmasından önceki ve sonraki durumları bilmemiz gerekmektedir. Kısacası, sermaye varlıklarının sosyal verimliliklerinin ölçülmesi hem ölçümü hem de tanımlamayı gerektirmektedir.

Sosyal refaha ilişkin bir kavramı benimsediğinizi (tüm kişilerin refahlarının toplamını alarak) ve aklınızda geleceğe ilişkin bir senaryonun olduğunu (işin eskisi gibi sürdürülmesi) varsayalım. Şimdi, genel olarak, her sermaye varlığının sosyal verimliliğini hesaplayabiliriz. Bunu, *diğer her şeyin aynı kalması koşuluyla* (bu, çalışmanın tanımsal bölümüdür), her sermaye varlığından ek bir birimin sosyal refaha yapacağı katkıyı hesaplayarak (bu, çalışmanın ölçüm bölümüdür) yapabilirsiniz. İktisatçılar sermaye varlıklarının sosyal verimliliklerine, bunu piyasada gözlenen

fiyatlardan ayırt etmek amacıyla, *gölge fiyatlar* adını vermektedir. Gölge fiyatlar sadece sermaye varlıkları ile değil, genelde mallar ile ilgili olmakla birlikte, burada sermaye varlıkları üzerinde odaklanacağız.

Gölge fiyatlar sermaye varlıklarının sosyal kıtlıklarını ifade eder. İçinde yaşadığımız dünyada, gölge fiyatların hesaplanması zorlu bir iştir. Sahip olduğumuz diğer bazı değerlerle karşı karşıya kaldıklarında ölçülmesi muhtemelen olanaksız olan etik değerlerimiz mevcuttur. Bu, etik değerlerin gölge fiyatlar üzerine sınırlamalar getirmediği anlamına gelmemektedir. Bunlar sınırlama getirirler. Sürdürülebilir kalkınmaya ilişkin hiçbir şey söylemeyen sıkıcı açıklamalar yapmaktan kaçınmak istediğimizde, gölge fiyatların dilinin önemli olmasının nedeni budur. Bugün ekosistemlerin sağladığı hizmetlerin gölge fiyatları hesaplamada kullanılan yöntemlerinin çoğu kaba yöntemlerdir, fakat bunların kullanılması, bunları hesaplamak için hiçbir şey kullanmamaktan çok daha iyidir.

Bir ekonominin sermaye varlıkları stokunun, bu varlıkların gölge fiyatları ile ölçülen değeri, o ekonominin *kapsamlı zenginliği*dir. 'Kapsamlı' terimi, varlıklar arasına doğal sermayenin dahil edilmiş olmasının yanı sıra, varlıkların değerinin hesaplanmasında dışsallıkların da hesaba katıldığını gösterir. Kapsamlı zenginlik tüm sermaye varlıklarının değerlerinin toplamıdır. Bu, örneğin uluslararası dolarla ifade edilen bir sayıdır.

Özet olarak, bir ekonominin kapsamlı zenginliğinin ve kurumlarının o ekonominin üretim temelini oluşturduğunu söyleyebiliriz. Bir ülkenin iktisadi kalkınmasının belli bir dönem boyunca sürdürülebilir olup olmadığını belir-

lemek istersek, o dönem boyunca kapsamlı zenginliğinde ve kurumlarında –elbette nüfusuna oranla– ortaya çıkan değişimleri hesaplamamız gerekecektir. I. bölümde zaman içinde bilgi ve kurumlarda ortaya çıkan değişimlerin, toplam faktör verimliliğindeki değişimler olarak ifadesini bulduğuna işaret etmiştik. Bu yüzden, belli bir dönemde bir ekonominin üretim temelinde nüfusuna oranla ortaya çıkan değişimleri hesaplama yöntemini beş aşamaya ayırıyoruz.

Birincisi, imal edilmiş sermaye, insan sermayesi ve doğal sermayenin miktar ve bileşimlerindeki değişimlerin değerini –buna *kapsamlı yatırım* adını veriyoruz– hesaplayınız. (Eğer kapsamlı yatırım pozitif çıkarsa, bir bütün olarak alındıklarında, imal edilmiş sermaye, insan sermayesi ve doğal sermayenin zaman içinde arttığı sonucuna varırız.) İkincisi, toplam faktör verimliliğindeki değişimleri hesaplayınız. Üçüncüsü, bu iki değeri, üretim temelinde ortaya çıkan iki değişim kümesinin etkilerini ölçecek şekilde dönüştürünüz. Dördüncüsü, elde ettiğiniz bu iki değeri, ekonominin üretim temelinde ortaya çıkan değişimleri ifade edecek tek bir sayıda birleştiriniz. Beşincisi, ekonominin üretim temelinde nüfusuna oranla ortaya çıkan değişimi hesaplayabilmek için demografik değişimleri hesaba katan bir düzeltme yapınız.

Bu beş adımı, geçmişin incelenmesinde kullanılacak şekilde ifade ettim. Ancak, bu beş adım, elbette, geleceğin tahmininde de aynı doğru sonucu elde etmek için kullanılabilir. Burada özetlediğim yöntem, izlemekte olduğumuz iktisadi yolun bizi sürdürülebilir kalkınmaya götürüp götürmeyeceğini merak eden herkes için önemlidir.

Yakınlarda Dünya Bankası'ndaki iktisatçılar son birkaç onyılda değişik ülkelerdeki kapsamlı yatırımı hesaplamışlardır. Bunu, ülkedeki imal edilmiş sermayeye yapılan yatırıma ilişkin olarak hesapladıkları tutarla, insan sermayesine yapılan net yatırımın toplamını alarak ve daha sonra bu toplamdan doğal sermayeye yapılan *negatif* yatırımı çıkararak yapmışlardır. (Bu, yukarıdaki birinci aşamadır.) İktisatçılar imal edilmiş sermayeye yapılan net yatırım yerine ulusal tasarrufa ilişkin resmi tahminleri kullanmışlardır. İnsan sermayesine yapılan tahmini yatırım yerine eğitim harcamalarını kullanmışlardır. Doğal sermayeye yapılan negatif yatırımı ölçmek için, ticari orman, petrol ve maden stoku ile karbondioksit içeriği açısından atmosfer kalitesini kullanmışlardır. Petrol ve madenlerin değeri, piyasa fiyatlarından bunların çıkarım maliyetleri düşülerek hesaplanmıştır. Atmosfere küresel karbon salınımlarının gölge fiyatları, iklim değişikliğine yol açmanın verdiği zararlardır. Bu zararın miktarı, muhtemelen gerçek değerinden çok daha az olan, ton başına 20 $ olarak alınmıştır. Ormanlar piyasa değerlerinden ağaç kesme maliyetleri düşülerek hesaplanmıştır. Dünya Bankası'nın doğal kaynak listesi tam değildir. Su kaynaklarını, balık yataklarını, hava ve su kirleticilerini, toprağı ve ekosistemleri içermemektedir. Sağlığı hesaplamalarına dahil etmedikleri için onların insan sermayesi kavramı yetersizdir. Gölge fiyatları hesaplamaları ise çok kaba hesaplamalardır. Bununla birlikte, işe bir yerden başlanması gerekmektedir ve onlarınki çok karmaşık bir işe yönelik ilk girişimdir. Şimdi yapmak

Tablo 2. Ülkelerdeki gelişmeler

| *Ülke/Bölge* | | *Yıllık artış oranı 1970-2000* | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Y/H* *(yüzde)* | Nüfus *(kişi başına)* | TFV† | Üretim *temeli(kişi başına)* | GSYİH *(kişi başına)* | ΔİGE†† |
| Alt-Sahra Afrika | -2,1 | 2,7 | 0,1 | -2,9 | -0,1 | + |
| Bangladeş | 7,1 | 2,2 | 0,7 | 0,1 | 1,9 | + |
| Hindistan | 9,5 | 2,0 | 0,6 | 0,4 | 3,0 | + |
| Nepal | 13,3 | 2,2 | 0,5 | 0,6 | 1,9 | + |
| Pakistan | 8,8 | 2,7 | 0,4 | -0,7 | 2,2 | + |
| Çin | 22,7 | 1,4 | 3,6 | 7,8 | 7,8 | + |
| Birleşik Krallık | 7,4 | 0,2 | 0,7 | 2,4 | 2,2 | + |
| ABD | 8,9 | 1,1 | 0,2 | 1,0 | 1,1 | + |

* kapsamlı yatırımın GSYİH'ye oranı (1970-2000 ortalaması)
† toplam faktör verimliliği
†† İGE'de 1970 ve 2000 arasındaki değişim

Şu kaynaktan uyarlanmıştır: K. J. Arrow, P. Dasgupta, L. Goulder, G. Daily, P. R. Ehrlich, G. M. Heal, S. Levin, K.-G. Maler, S. Schneider, D. A. Starrett ve B. Walker, 'Are We Consuming Too Much?', *Journal of Economic Perspectives*, 2004, c. 18, sayı 3, s. 147-172.

istediğim şey, kapsamlı yatırıma ilişkin Dünya Bankası hesaplamalarını alan ve daha sonra son onyıllarda Desta'nın ve Becky'nin dünyalarında mevcut belli başlı ülkelerdeki ve bölgelerdeki iktisadi kalkınmanın sürdürülebilir olup olmadığını belirlemeye çalışan bir grup çevrebilimci ve iktisatçının yakınlarda yayımladığı sayıları ele almaktır. Tablo 2 bu yayının özetidir. Sürdürülebilir kalkınmanın incelenmesinde basit bir ilk başlangıçtır, fakat yine de bir ilk adımdır.

Söz konusu olan bölgeler alt-Sahra Afrika, Bangladeş, Hindistan, Nepal ve Pakistan (hepsi de yoksul ülkelerdir); Çin (orta gelirli bir ülke); İngiltere ve ABD'dir (ikisi de zengin ülke). Ele alınan dönem 1970-2000 dönemidir. Tablo 2'nin birinci sütunu, Dünya Bankası'nın ortalama kapsamlı yatırımın GSYİH'nin yüzdesi olarak ifade ettiği oranın ayrıntılarından oluşmaktadır (1. aşama). İkinci sütun ortalama yıllık nüfus artış hızını göstermektedir. Üçüncü sütun toplam faktör verimliliğindeki yıllık artışa ilişkin hesaplamaları göstermektedir. Burada bunu bilgi ve kurumların birleşik endeksindeki yıllık değişim yüzdesi olarak yorumlamaktayız (2. aşama). İlk üç sütundaki sayıları kullanarak kişi başına üretim temelinde yıllık yüzde değişimlerini hesapladım (3.-5. aşamaların bileşimini içermektedir). Bunlar dördüncü sütunda gösterilmiştir.

Bu bulguları özetlemeden önce tablodaki sayıların bize neyi anlattığına şöyle bir bakalım. Pakistan'ı ele alalım. 1970-2000 döneminde kapsamlı yatırımın GSYİH'ye oranı yıllık % 8,8'dir. Toplam faktör verimliliği yılda % 0,4 artmıştır. Bu iki sayı da pozitif olduğundan, 2000 yılında Pakistan'ın üretim temelinin 1970 yılına göre daha geniş-

lemiş olduğu sonucuna varabiliriz. Fakat Pakistan'ın yıllık olarak % 2,7 artış kaydeden nüfusuna bakınız. Dördüncü sütun bunun sonucunda Pakistan'ın kişi başına üretim temelinin yılda % 0,7 gerilediğini göstermektedir. Bunun anlamı, bu üretim temelinin 2000 yılında 1970 yılındakinin yaklaşık % 80'i civarında olmasıdır.

Buna karşılık, ABD'yi ele alalım. GSYİH'nin yüzdesi olarak kapsamlı yatırımın oranı yılda % 8,9'dur ve bu da Pakistan'ınkinin sadece biraz üzerindedir. Toplam faktör verimliliğindeki artış (yılda % 0,2) Pakistan'ınkinden bile daha düşüktür. Fakat nüfus yılda sadece % 1,1 artmıştır. Bunun anlamı, ABD'nin kişi başına üretim temelinin ortalama olarak yılda % 1 artmış olmasıdır. 1970-2000 döneminde ABD'de iktisadi gelişme sürdürülebilirken, Pakistan'daki sürdürülemez durumdadır.

İlginç olan nokta, iktisadi performansı kişi başına GSYİH artışı olarak ölçerseniz, farklı bir tablo elde edersiniz. Tablo 2'nin beşinci sütununun gösterdiği gibi, Pakistan yılda % 2,2 gibi oldukça yüksek bir oranda büyüme kaydederken, ABD yılda sadece % 1,1 büyümüştür. Altıncı sütuna baktığınızda, Pakistan için Birleşmiş Milletler'in İnsani Gelişme Endeksi'nin bu dönemde iyileştiğini göreceksiniz. İGE'deki değişim bize sürdürülebilir kalkınma hakkında hiçbir şey söylememektedir.

Bununla birlikte, Tablo 2'nin bize verdiği çarpıcı mesaj, 1970-2000 döneminde listemizde yer alan yoksul ülkelerin *tamamında* iktisadi gelişmenin ya sürdürülemez ya da ancak zar zor sürdürülebilir olduğudur. Elbette, alt-Sahra Afrika'nın durumu hiç sürpriz değildir. Kapsamlı yatırımı *negatiftir*. Bu, bölge bir bütün olarak alındığında, imal

edilmiş sermaye, insan sermayesi ve doğal sermayeye, GSYİH'nin % 2,1 oranında *negatif* yatırım yapılmış olduğunu ifade etmektedir. Nüfus yılda yüzde 2,7 artmıştır ve toplam faktör verimliliği çok az artmıştır (yıllık artış oranı: % 0,1). Hiçbir hesaplama yapmadan bile, alt-Sahra Afrika'da kişi başına üretim temelinin gerilediği sonucuna varabiliriz. Tablo bunu teyit etmekte ve bunun yılda % 2,9 gerilediğini göstermektedir. Tablonun beşinci sütununu incelerseniz, alt-Sahra Afrika'da kişi başına GSYİH'nin büyük ölçüde sabit kaldığını göreceksiniz. Fakat bölgenin İGE'sinde bir iyileşme görülmüştür ve bu da İGE'deki gelişmeleri inceleyerek sürdürülebilir kalkınma konusunda bir şey söyleyemeyeceğimizi teyit etmektedir.

Pakistan, Hint Yarımadası'ndaki en kötü sonuçları elde etmiştir, fakat bölgedeki diğer ülkeler de sürdürülebilir kalkınmaları açısından incelendiklerinde pek başarılı sonuçlar elde edememişlerdir. Bu ülkelerin (Bangladeş, Hindistan ve Nepal) her birinde kapsamlı yatırım, toplam faktör verimliliğindeki artış gibi, pozitiftir. Bu ikisi bir arada, her ülkedeki üretim temelinin genişlediğini ifade etmektedir. Fakat nüfus artışı o kadar yüksektir ki kişi başına üretim temeli çok az –yıllık artış yüzdeleri, sırasıyla 0,1, 0,4 ve 0,6'dır– artmıştır. Bu sayılar bile yüksek olarak hesaplanmış olabilir. Dünya Bankası iktisatçılarının kapsamlı yatırımı hesaplarken kullandıkları öğeler arasında, uzmanların Hint Yarımadası'nda sorunlu olduğunu düşündükleri toprak erozyonu ve kentsel kirlilik bulunmamaktadır. Bundan başka, daha önce değinilen, insanın riski azaltma arzusu, doğal sermayedeki niteliksizleşmenin olumsuz sonuçlara yol açma riskine, işlerin beklenenden daha iyi gitme ola-

sılığına göre daha fazla ağırlık verilmesi anlamına gelir. Bu yüzden, riskten kaçınmayı hesaba katarsak, kapsamlı yatırım değerlerini azaltmak gerekecektir. İnsan, Hint Yarımadası'nda 1970-2000 dönemindeki iktisadi kalkınmanın sürdürülebilir olduğundan ister istemez kuşku duymaktadır. Fakat bu bölgelere ilişkin kişi başına GSYİH ve İGE sayılarından bunu bilemeyiz. Bu sayılardan birincisi bölgedeki her ülke için artmış ve ikincisi iyileşmiştir.

Çin'de kapsamlı yatırım GSYİH'nin % 22,7'sidir ve bu sayı Tablo 2'deki örnek ülkeler arasında çok yüksek bir sayıdır. Toplam faktör verimliliğindeki artış yıllık olarak % 3,6 gibi yüksek bir orandadır. Nüfus yılda % 1,4 gibi göreli olarak düşük bir hızla artmıştır. Çin'in kişi başına üretim temelinin genişlemiş olması –görüldüğü kadarıyla yılda % 7,8 oranında– şaşırtıcı olmamalıdır. Kişi başına GSYİH, İGE ve kişi başına üretim temeli, birbiriyle paralel hareket etmiştir.

Birleşik Krallık ve ABD'ye ilişkin olarak yapılabilecek fazla yorum yoktur. Her ikisi de zengin, olgun ekonomilerdir. Bu ülkelerde 1970-2000 döneminde kapsamlı yatırım düşük düzeydeydi, fakat nüfus artışı da düşük düzeydeydi. Toplam faktör verimliliğindeki artış düşüktü. Bu sayılar her iki ülkede de kişi başına üretim temelinin genişlediğini gösterse de, daha önce de işaret edildiği gibi, Dünya Bankası karbon salınımlarının maliyetini düşük bir değerden hesapladığı için bu konuda ihtiyatlı olmalıyız. Her iki ülkede de kişi başına GSYİH artış kaydetmiş ve İGE'de iyileşme gerçekleşmiştir.

İncelediğimiz bu sayılar kaba ve hazır sayılardır, fakat doğal sermayeyi hesaplamaların içine dahil etmenin, kal-

kınma sürecine ilişkin düşüncemizi nasıl değiştirebildiğini göstermektedir. Tablo 2'de doğal sermayenin niteliksizleşmesine ilişkin olarak ihtiyatlı varsayımları bilinçli olarak yaptım. Örneğin, atmosfere salınan bir ton karbonun 20 $ olan bedeli, kesinlikle gerçek toplumsal maliyetinin çok altındadır (veya negatif gölge fiyatı söz konusudur). Bunun yerine, gölge fiyatını pek de aşırı olmayan bir değer olan 75 $ olarak alsaydık, Tablo 2'deki yoksul ülkelerin hepsinde kişi başına üretim temeli 1970-2000 döneminde azalmış olacaktı. Burada almamız gereken mesaj ciddidir: kişi başına üretim temeli açısından değerlendirildiğinde, alt-Sahra Afrika (bugün 750 milyon insanı barındırmaktadır) son otuz yıl boyunca daha da yoksullaşmıştır; Hint Yarımadası'ndaki (bugün 1,4 milyar insanı barındırmaktadır) iktisadi kalkınma sürdürülebilir değildir ya da zar zor sürdürülebilirdir. Bu yüzden, yoksul ülkelerdeki insanların daha az tüketim yoluyla üretim temellerine daha fazla yatırım yapmaları gerektiği sonucuna varmak yanlış olacaktır. Bu kitapta Desta'nın dünyasında mal ve hizmetlerin üretim ve dağıtımının etkin olmaktan çok uzak olduğuna hep değindik. Tüketim ile üretim temeline yapılacak yatırımın, sabit bir fondan daha fazla pay almak için birbirleriyle rekabet halinde olduklarını düşünmek yanlış olacaktır. Daha iyi kurumlar Desta'nın dünyasındaki insanların hem daha fazla tüketmelerine hem de daha fazla yatırım yapmalarına (elbette, kapsamlı yatırım!) olanak sağlayacaktır.

VIII. Bölüm

# SOSYAL REFAH VE DEMOKRATİK DEVLET

1970'lerde, iktisatçı Peter Bauer, günümüzde yoksul devletlerin yapmaları gereken işlerde –vatandaşlarını diplomasi yoluyla dış tehditlerden korumak, hukukun üstünlüğünü sağlamak, kamusal altyapı (dayanıklı yollar, limanlar, güvenilir yönetim, içme suyu ve enerjiye erişim) kurmak– gayretli olmaları ve piyasaların engeller olmaksızın işlemesini sağlamaları durumunda, ticarete müdahale etme, tercihli sektörlere sübvansiyon sağlama, tarım ürünlerini çiftçilerden müdahale edilmiş fiyatlardan satın alma ve işe yaramaz ve başa dert olmuş kamusal sanayileri kurma yoluyla ekonomilerini yanlış yönetmeye zamanlarının ve kaynaklarının kalmayacağını birçok kez yazmıştır. Bauer, iktisatçılar arasında aykırı tek ses durumundaydı. Bauer'in devletin sorumluluklarına ilişkin olarak sunduğu liste, tam olmaktan uzak olmakla birlikte, dikkatleri bunlara çekerek, diğer kalkınma uzmanlarına iyi yönetişim hakkında iktisadın söyleyebileceği çok şey olduğunu göstermiştir.

Toplumların ellerindeki fırsatlardan yararlanamamaları için çeşitli yollar mevcuttur, fakat zenginleşmeleri için sadece birkaç yol vardır. Bu kitapçıkta, bir şeyler yapmaya karar veren insanların sözlerini yerine getirmede birbirlerine güvenebilecekleri koşulları belirleyerek işe başladık. Daha sonra iki mikro kurumu –hanehalklarını ve firmaları– ve hanehalkları ve firmaların birbirleriyle etkileşimde bulundukları iki geniş kapsamlı kurumu, yani toplulukları ve piyasaları ele aldık. Şimdi insanların refaha ulaşmalarını sağlayacak olan, kurumlar ve kamu politikaları arasındaki etkileşimi anlama noktasına geldik. Bu bölümde, ideal biçiminde, diğer kurumların iyi işlemesi için bunları tamamlayan ve kapsayan bir kurumun arzulanan motivasyonunu, uzandığı yerleri ve kapsamını ele alacağız. Bu kurum *devlet*tir.

## Özgürlük ve demokrasi

Devlet, ulusun yurttaşlarının bir kuruluşudur. Onlara karşı sorumludur. (Çağdaş toplumlarda '*kamu hizmeti veren*' terimi ülkedeki en güçlü kişilerin bazıları için kullanılır.) Günümüzde bu sınırlamaları doğal olarak kabul ediyoruz, fakat bu her zaman böyle olmamıştır. Sosyolog T. H. Marshall, 1949 yılında, Cambridge Üniversitesi'nde (Alfred) Marshall Dersleri'ni verirken, modern yurttaşlık kavramını Avrupa'da gerçekleşen üç toplumsal devrimi belirleyerek sistematik hale getirmiştir: 18. yüzyılda yurttaş özgürlükleri, 19. yüzyılda siyasi özgürlükler ve 20. yüzyılda sosyo-ekonomik özgürlükler. Marshall'ın

tarihsel anlatımı, 'özgürlüğün' Becky'nin dünyasına özgü bir fetiş olduğunu akla getirebilir, fakat böyle düşünmek yanlış olacaktır. Desta'nın dünyasında insanların kendi siyasi liderlerini seçmeyi arzu etmediklerine ilişkin olarak veya genelde yaşamı ve özelde de kamu hizmetlerinin kalitesini tartışmak için bir araya geldiklerinde, nasıl hareket edecekleri konusunda yetkililerden talimat almaktan hoşlandıklarına ilişkin herhangi bir kanıt bilmiyorum. Entelektüeller, yoksul ülkelerin siyasi özgürlükler ve sivil özgürlükler açısından –halk dilinde genellikle her ikisini de kapsamak üzere demokrasi terimi kullanılmaktadır– uygun olup olmadıklarını sormaktadırlar, fakat bu soru demokrasinin iktisadi büyümeyi engelleme olasılığıyla (daha da kötüsü, sürdürülemez kalkınmayı teşvik etmesiyle) ilgilidir. Bu, yoksul ülkelerdeki insanların ilgilenmeleri beklenen ve buna da haklarının olduğu bir konudur.

Siyaset bilimcisi Seymour Martin Lipset, iktisadi büyümenin demokrasinin uygulanmasını teşvik ettiğini çok iyi bilinen bir şekilde ortaya koymuştur. Bunun tersi, yani demokrasinin maddi refahı teşvik ettiği bazı sosyal düşünürler tarafından öne sürülmüştür. Bu yüzden, demokrasi kendi başına bir amaç olarak görülmemiştir. Bazıları onu aynı zamanda iktisadi gelişmenin bir aracı olarak da görmüşlerdir. Bu kişilerin otokratik davranış eğilimleri belliyken, Desta'nın dünyasındaki yöneticiler bunun tersini düşünmüşlerdir. Ülkeler yoksul olduklarında demokrasi ve iktisadi büyümenin birbirlerinin alternatifi oldukları görüşü, günümüzde en yoksul ülkelerdeki iktidarların ifade ettikleri bir düşüncedir.

Otoritercilik ilk bakışta çekici gelmektedir, çünkü güçlü bir yönetişim olanağı sağlayabilir. Bir iktidarın güçlü olmasının gerekliliği konusunda kuşkuya yer yoktur; cevaplanması zor olan soru, iktidarın *hangi alanda* güçlü olması gerektiğidir. Hukukun üstünlüğü en önemli alan olmaya adaydır. Diğer şeylerin yanı sıra, yurttaşların kendi projelerini ve amaçlarını gerçekleştirmeye çalışmalarına olanak sağlar. Ne yazık ki, Desta'nın dünyasında otoriter rejimler devletin en temel yükümlülüğünü ihlal etmeyi alışkanlık haline getirmişlerdir: hukukun üstünlüğüne saygı. Devletin toplumu bir arada tutan sosyal davranış kurallarını ortadan kaldırma eğiliminde olması durumunda bu kuralların yıkılacağına daha önce işaret etmiştik. Yöneticiler, terörizmin topluluklar arasındaki ilişkileri zayıflatmakta ve böylece iktidarlarına herhangi bir karşı çıkışı önlemede kullanabilecekleri bir araç olduğunu uzun zamandan beri bilmektedirler. Birçok durumda, Desta'nın dünyasındaki otokrasiler iktidarlarını yurttaşlar arasında korku salarak sürdürmüşlerdir. Daha yumuşak siyasi ortamlarda ise kamu yetkililerinin kayırmacılığı ve devletin soyulması, yurttaşların yoksulluklarının ve iktidarda olanların ihtişam içindeki yaşamlarının sürmesine yol açmıştır.

Otoritercilik çeşitli biçimlerde ve derecelerde ortaya çıkmaktadır. Çağdaş dünyada hukukun üstünlüğünü gerçekleştiren ve yurttaşlarının maddi refaha kavuşmalarını sağlayan otoriter rejimler mevcuttur (Singapur buna bir örnektir). Bu ülkeler kamu yönetiminde kuvvetler ayrılığı ve kuvvetlerin birbirini denetlemesi ilkesini yerleştirmiş ve politikadaki hataları düzeltmişlerdir. Fakat bunlar istisnaları oluşturmaktadır. İstisnalarla ilgili sorun, bunların diğerleri

için yol gösterici nitelikte olmamalarıdır. Ne de olsa, yurttaşların otoriterciliği makul olmaya zorlamaları ya da siyasi liderliğin hatalı ve açgözlü olduğunun ortaya çıkması durumunda otoriter rejimi iktidardan kolayca uzaklaştırmaları beklenemez. Öte yandan, demokrasi de iktisadi gelişmenin güvencesini sağlayamaz. Demokrasinin yapabileceği şey, devletin hukukun üstünlüğünü gerçekleştirmesini ve insanların yaşamlarını sürdürmelerini sağlayan temel kamu hizmetlerini sunmasını sağlamak için yurttaşlara kendi aralarında işbirliği yapma fırsatını –örneğin sivil katılım yoluyla (II. ve III. bölümler)– vermesidir. Fakat siyasi çoğulculuk sivil sorumsuzlukla o kadar iyi bir şekilde bir arada olabilir ki sivil sorumsuzluk konusunda hiç kimse bir şeyler yapma eğiliminde olmayabilir. II. bölümdeki ifade tarzıyla, yurttaşların birbirine karşı anlayışlı oldukları bir toplumsal düzen ile bağlantılı bir demokrasi nasıl bir denge oluştururса, kaotik bir toplumsal düzenle bağlantılı bir demokrasi de bir başka dengeyi oluşturur. Çağdaş dünyada bunların ikisine de benzeyen örnekler mevcuttur.

Son kırk yılı kapsayan istatistiksel verilerin analizi, yoksul ülkeler arasında yurttaşları daha fazla demokrasiye sahip olanların, genel olarak daha hızlı iktisadi büyümeyi de gerçekleştirdiklerini ortaya koymaktadır. Bu ikisi arasında nedensellik ilişkisi mevcut değildir, fakat bu bulgu yoksul ülkelerde demokrasinin bir lüks olmayabileceğine işaret etmektedir. Bu konuda çok az ampirik araştırma mevcuttur. Bu yüzden, bu bulgunun ampirik olarak güvenilir olup olmadığını bilmiyoruz. Daha da önemlisi, bugüne kadar hiç kimse demokrasi ile kişi başına üretim temeli arasında pozitif bir ilişki olup olmadığını araştırmamıştır. Bu, mevcut

durumda, çağdaş dünyada demokrasi ile sürdürülebilir kalkınma arasındaki bağlantıyı bilmediğimiz anlamına gelmektedir. Demokrasi aynı anda birçok şeyi ifade etmektedir – düzenli ve adil seçimler, devletin şeffaflığı, siyasi çoğulculuk, özgür basın, toplantı ve gösteri serbestisi, doğal çevredeki niteliksizleşmeye karşı şikayette bulunma özgürlüğü vb. Bugün sürdürülebilir kalkınmayı sağlayacak en önemli araçların hangileri olduğu konusundaki ampirik bilgimiz azdır. Bu yüzden, bugün demokrasiye olan bağlılık, demokrasinin sürdürülebilir kalkınmayı teşvik etmesi gibi bir gerekçeye dayandırılamaz. Demokrasiyi şu nedenlerden dolayı tercih etmeliyiz: (i) kendi içinde iyi bir şey olduğu için ve (ii) iktisadi gelişmeyi engellediğine ilişkin bir bulgu mevcut olmadığı ve hatta bu gelişmeyi sağlayabilmesi mümkün olduğu için.

## Refah: bireysel ve toplumsal

İnsanların refaha kavuşmalarını sağlayabilecek kurumlar ve kamu politikaları hangileridir? Bu sorunun temelinde, kişinin *refahı* kavramı bulunmaktadır. Bununla, genel olarak, bir kişinin bağımsız davranabilme, seçebilme ve kendi geleceğini belirleyebilme olanaklarını ifade ediyoruz. Toplumsal kurumların refahın gerçekleştirilmesindeki merkezi önemi yeterince açıktır: toplumsal yaşam kişinin toplumsal birliktelik duygusunun bir ifadesidir. Mallara erişimin sağlanması ve baskının mevcut olmaması, insanların iyilik haline ilişkin düşüncelerini hayata geçirmelerini sağlayan araçlardır. T. H. Marshall'ın sivil özgürlüklere ilişkin üçlü sınıflandırması, insanların refaha kavuşabilme-

leri için sivil özgürlüklerin kullanımı, siyasi alana katılabilme yeteneği ve mallara (yiyecek, giyecek, barınma, sağlık hizmeti, eğitim – daha genelde zenginlik) erişimin gerekli olduğu şeklinde okunabilir.

### *Öğeler ve belirleyiciler*

Marshall'ın sınıflandırması alt öğelerine ayrılabilir. Sivil özgürlüklerin türleri, sağlığın çeşitli yönleri vb. refahın *öğelerini* oluşturmaktadır. Refahın kendisi çeşitli öğelerin bir toplamı olduğundan, bir kişinin refahının ölçülmesi, bir toplama işlemini içerir ve bu da çeşitli öğeler arasında oluşacak dengelemeleri kabul etmek anlamına gelir.

İnsan refahını ele almanın bir başka yolunun olduğunu görmüştük. Bu, refahın belirleyicilerinin, diğer bir deyişle refahı yaratan mal girdilerinin değerlerinin belirlenmesini içerir. Bu belirleyiciler sadece yiyecek ve barınma gibi temel gereksinimleri değil, bilgiye erişimi de içerir. Öğeleri ve belirleyicileri, sırasıyla 'amaçlar' ve 'araçlar' olarak düşünebiliriz. Pratik uygulamalarda, refahın belirleyicilerini tek bir değer olarak ifade etmek yararlı olabilir. Önceki bölümde, bir kişinin kapsamlı zenginliğinin, o kişinin toplu refah endeksi olarak kullanılabileceğini öne sürmüştüm.

### *Açığa vurulan ve ifade edilen tercihler*

Bir kişinin refahını nasıl ölçebiliriz? İnsanların yaptıkları tercihlerden sağlanabilecek bazı bilgiler mevcuttur. Bir

kişi alışılmadık kadar çok sayıda kitap satın alıp okuyorsa, bu kişinin refahının, diğer şeylerin yanı sıra, okuyacak kitabı olup olmamasına bağlı olduğunu düşünmek yerinde olabilir. Bu türden bir değerlendirme, *açığa vurulan tercih* yöntemi olarak bilinmektedir. Bunun temelinde yatan mantık, diğer faktörler sabit kalmak koşuluyla, kişinin ihtiyaç ve arzularını, ister piyasada isterse toplumda yaptığı tercihler aracılığıyla açığa vurmasıdır.

Bununla birlikte, refahın öğeleri ancak kişilerden bunları *ifade etmeleri* istenerek belirlenebilir. Bunlar, belirleyicilerin, insanların onlara yönelik tercih ve ilgilerini ifade etme olanağına sahip olmadıkları mallar ve hizmetlerden oluştuğu durumları içerir. Kamusal mallar ve ekolojik hizmetler bunlara örnektir. Soruların, insanların doğru biçimde cevap vermemesi riskini en aza indirecek şekilde düzenlenmesine özen gösterilmelidir. Son yıllarda iktisatçılar, özellikle insanların karşılığında bir ödeme yapmaları gerekmeyen mallara yönelik düşkünlüklerini aşırıya kaçarak belirtmelerini önleyecek akıllıca yöntemler geliştirmişlerdir.

### *Yararlı mallar*

Refahın nesnel olarak ölçülebilen özellikleri mevcuttur. İnsanların sağlık, beslenme ve eğitim ihtiyaçları uzmanlar tarafından alışılageldiği biçimde değerlendirilmektedir. Uzmanların neden söz ettiklerini bilip bilmediklerinden kuşku duyabiliriz, fakat biraz daha derine inersek, bizim bazı özelliklerimize ilişkin olarak bizden daha fazla

şey bildiklerini anlarız. İktisatçı Richard Musgrave, uzun yıllar önce, *yararlı mallar* adını verdiği malların mevcudiyetinden dolayı, sadece açığa vurulmuş tercihlere dayanarak refaha ilişkin bir sonuca varılamayacağını öne sürmüştür. Yararlı mallar insanların çıkarlarını korur ve iyileştirir, sadece tercihlerimizin gerçekleşmesine hizmet etmezler. Bu yüzden, yararlı mallar, insanların tercihlerinde açığa vurduklarından daha fazla değere sahiptirler. Örneğin, filozoflar, sadece yurttaşların demokrasiye dönük arzularının derecesine bakıp demokrasinin doğru bir şey olduğunu kanıtlamaya kalkışmamamız gerektiğini ifade etmişlerdir. Demokrasi yararlı bir maldır. Bununla ilişkili olarak, insan hakları bir yararlı mallar grubunu oluşturmaktadır ve bunlar arasında yer alan 'temel haklar' ticarete konu olmamaları açısından uç bir örnektir. Elbette, haklar tercihlerin karşıtını oluşturmaz; bunlar bazı tercihlerin (baskı altında kalmama tercihi gibi) daha az acil ya da daha az yaşamsal diğer tercih ve çıkarlara karşı takviye edilmesini sağlarlar.

Malların yararlarının, ifade edilen tercihlerden hareketle belirlenmesi de her zaman mümkün değildir. Buradaki sorun, kısmen bireylerin sorulara doğru cevap vermemeleri olasılığından, kısmen de başka nedenlerden kaynaklanmaktadır. Örneğin, Desta'nın dünyasında kadınların kaderlerine boyun eğmeleri ve bu konuda bir şey yapmaya çalışmamaları nedeniyle kadın üreme sağlığı programlarına yatırım yapmaya fazla gerek olmadığını ya da anne babaların eğitime fazla önem vermemelerinden ve çocukların da eğitimden haberdar olmamalarından dolayı eğitime önem vermemeleri nedeniyle devletin temel eğitime yatırım yapmaması gerektiğini söylemek tuhaf ka-

çacaktır. Bunların böyle olması gerektiğini öne süren birilerine de hiç rastlamadım.

Bunları ifade ettikten sonra mallara 'yararlı' derken ihtiyatlı olmakta fayda vardır. Malları yararlı şeyler olarak görme isteği, ataerkilliğin, hatta otoriterciliğin ilkesi haline gelebilir. Desta'nın dünyasında 'yanlış bilinç' kavramı hem laik hem de ruhani zorbalar tarafından kendi davranışlarını meşrulaştırmak için kullanılmıştır ('Benim insanlarım gerçek çıkarlarının ne olduğunu bilmezler' ya da 'Benim izleyicilerim Kutsal Kitap'ı onlara anlatmam konusunda bana güvenirler'). Karşıt bir durumda, Becky'nin dünyasında haklar o kadar çeşitlenmiştir ki bugün artık haklar kavramının kendisi tartışılmaya başlamıştır. Herhangi bir suçla suçlanmaksızın sonsuza kadar tutuklu kalmama hakkı başka şeydir, haftalık çalışma süresinin 35 saat olması gerektiğini savunmak başka bir şeydir. Bunlardan ikincisi, belli bir ajitasyonla ilişkili olarak, pazarlık masasında anlaşmayla kazanılmıştır; fakat bu gibi anlaşmaların sonuçlarının bazı koşullara bağlı olmaksızın 'haklar' olarak ifade edilmesi, terimin yanlış kullanılması anlamına gelir.

### *İnsanları kapsayan toplulaştırma ve politikaların değerlendirilmesi*

Günümüzde devlet her ekonominin en önemli oyuncusu konumundadır. İktisatçılar genellikle insanların refahlarının toplamını alarak toplulaştırılmış bireysel refahlardan söz ederler. Önceki bölümde, hiçbir kavram bu toplulaştırma tarzına bağlı olmamakla birlikte, toplumsal

refahı mevcut kuşakların ve gelecekteki tüm kuşakların refahlarının toplamı olarak almıştım. Orada, zaman içinde kapsamlı zenginlikteki değişikliklerin, zaman içinde kuşaklararası refahtaki değişimleri refahın mal belirleyicileriyle ölçtüğüne işaret etmiştik. Bu belirleyiciler bunların gölge fiyatlarıyla ölçülmektedir. Bir devletin bir *politikayı* (örneğin, yeni bir kamu yatırımı, vergilerin yapısında bir değişiklik) değerlendirebilmek için bu politikaların mal ve hizmetlerin bileşiminde yol açtığı değişiklikleri bunların gölge fiyatları açısından ölçmesinin gerekliliği ortaya konulabilir. Böyle bir ölçme işlemi *sosyal fayda-maliyet analizi* olarak adlandırılır. Burada yapılmak istenen şey, politikanın kârlılığının (toplumsal) gölge fiyatlarıyla hesaplanması ve ancak (ve ancak) net sosyal kâr pozitif ise bu politikanın tavsiye edilmesidir. Bu yüzden, gölge fiyatlar hem sürdürülebilir kalkınmanın (VII. bölüm) hem de politikaların değerlendirilmesinde kullanılır. Bu durum, iktisatçıların zaman zaman keşfetme şansını yakaladıkları en güzel gerçeklerden biridir.

## Devletin işlevleri

Devlet günümüzde her ekonominin en önemli aktörlerinden biridir. Yaptığı harcamaların GSYİH'ye oranı Desta'nın dünyasında % 18, Becky'nin dünyasında ise % 28'dir. (Bu oran Avrupa Birliği'nde % 37'dir.) Buna kamusal üretim (yollar, posta hizmetleri, savunma, hukuk vb.), transfer harcamaları (sosyal güvenlik, işsizlik yardımları vb.) ve devlet borçlarının geri ödenmesi dahildir. Bu har-

camaların büyük bölümü vergiler yoluyla finanse edilmektedir.

Devletin en önemli görevlerinden biri de piyasa başarısızlıklarının düzeltilmesidir. Makro ekonomide istikrarın sağlanması (IV. bölüm) bu görevin bir bölümünü oluşturmaktadır. Fakat toplumlar da başarısız olabilmektedir. Hem piyasalar hem de toplumlar yeterli düzeyde kamusal mal arz edilmemesinden dolayı zarar görebilirler; toplumsal kuralların kısıtlamalarına karşı hukukun üstünlüğünün sağlanması bu tür mallara ilişkin çok iyi bilinen bir örnektir. Aynı şekilde, ne piyasa ne de toplum, kamusal negatifliklerin üretimini, toplumun arzuladığından daha fazla olmamalarını sağlayacak şekilde sınırlandırabilir. Her iki kurum da, ister yararlı ister zararlı olsun, dışsallıkları barındırır. (İdeal) devletin bu türden kurumsal başarısızlık durumlarının her birindeki rolü yeterince açıktır.

Aileler de başarısızlığa uğrayabilir. Devletin ailenin alanına girmesi fazla müdahale olarak görülebilirse de, Becky'nin dünyasında devletler bunu düzenli biçimde yaparlar. Bu konuda haklı gerekçeleri de vardır. Desta'nın dünyasında görevini yerine getiremeyen hanehalklarına topluluk tarafından tavsiyelerde bulunulur; fakat Becky'nin dünyasında genellikle hiçbir topluluk olmadığı için böyle bir alternatif artık mevcut değildir. Becky'nin dünyasında devletin sosyal görevlilerinin ve danışmanlarının, istismarcı yetişkinlere karşı çocuklar adına müdahalede bulunmasının ve etrafa zarar veren çocukların davranışlarının düzeltilmesi konusunda yardım etmeyi önermesinin nedenlerinden biri budur.

Piyasalar ve topluluklar, yararlı malları sunmak konusunda yetersizdir. Yararlı mallardan bazıları özel mallardır (kişisel sağlık), bazıları kamusal mallardır (potansiyel salgın hastalıklar konusunda bilgi). Öte yandan, bazıları da bu ikisi arasında yer alırlar ve dışsallıkları içerirler (sigaranın zararlarına ilişkin bilgi). Toplulukların ve piyasaların, yapılan işlemlerin yararlı malları içermesi durumunda ideal olarak devletin aldığı önlemler tarafından desteklenmesi gerekir. Devlet bunu hanehalklarına ve firmalara vergi koyarak ve yararlı malları ya bunların kendisi tarafından üretilmesini gerçekleştirerek ya da özel sektörde üretimini sübvanse ederek gerçekleştirebilir.

### *Eşitlik-etkinlik dengesi*

Hem piyasalarda hem de topluluklarda gerçekleştirilen mal ve hizmet tahsisleri, hanehalklarının geçmişten devraldıkları varlıklar tarafından biçimlendirilir. Piyasaların zenginlikte çok büyük boyutta eşitsizlikleri barındırmaları, bunlara karşı yaygın biçimde dile getirilen yakınmalardan biridir. Becky'nin dünyasında son onyıllarda zenginler ve yoksullar arasındaki uçurum büyük ölçüde arttığından bu yakınma aciliyet kazanmıştır. Örneğin, ABD'de hanehalklarının en zengin % 10'u 1978 yılında GSYİH'nin yüzde 32'sini elde ederken, bu oran 1998'de % 41'e çıkmıştır. İşgücü piyasasında kadınların erkeklere göre daha fazla mağdur oldukları Becky'nin dünyasında da bir yakınma konusudur. Toplulukların, miras olarak az şey devralacak kadar şanssız olanlara karşı da sert olabildiklerine ve ka-

dınlara karşı da sert davranabildiklerine daha önce işaret etmiştik. Bu toplulukları ziyaret eden yabancılar bu eşitsizlikleri fark edemezler, fakat bunun nedeni Desta'nın dünyasının kırsal kesimlerinde herkesin çok yoksul olmasıdır. Zenginlikteki farklılıklar, yenilen yemeklerin sıklığı ve kalitesinde, sahip oldukları giyecek sayısında, yatakların ve mutfak eşyalarının kalitesinde ve evlerin dayanıklılığında (çamurdan ya da tuğladan yapılmış olması) ifadesini bulur. Kadınlar da genellikle bir önlem olarak ortalıkta görünmezler. Bu eşitsizliklerden hiçbiri, günümüzde Becky'nin dünyasında görülebilenler kadar dikkati çekmemektedir, fakat hanehalkları müthiş yoksul olduklarında, küçük farklılıklar bile yaşamsal öneme sahip olabilmektedir. Bir yandan topluluklar lehine övgüler düzerken, öte yandan piyasalara sövüp saymanın akıllıca bir şey olmamasının nedeni budur.

Bu yüzden mal ve hizmetlerin dağılımı devletin ilgi alanına giren bir konudur. Ancak, T. H. Marshall'ın refaha ilişkin üçlü sınıflandırmasına geri dönersek, günümüzde insanların, herkesin sivil ve siyasi özgürlüklerde eşit haklara sahip olmalarını apaçık bir şey olarak görmeleri, fakat (kapsamlı) zenginliğin dağılımı konusunda aynı şeyi talep etmemeleri ilginç bir durumdur. Bunun nedeni nedir? Bu neden, genel olarak, diğer kişilerin sivil ve siyasi özgürlüklerine saygı gösterilmesinin hiç kimseye doğrudan bir maliyet yüklememesi, oysa zenginliğin yeniden dağıtımının, zenginliklerinin bir bölümünden vazgeçmek durumunda kalanlara bir maliyet getirmesi olabilir. Hukuk kuramcısı Charles Fried, sivil hakların yasaklanmış yollardan bir müdahaleyle karşılaşmama hakkı gibi bazı özelliklerinin

doğal sınırlamalara tabi olmadığını öne sürmüştür. ('Kendi halime bırakılırsam, elde ettiğim mal nitelik olarak kıt ya da sınırlı bir mal gibi görünmez. Birbirine zarar vermeyen, birbirine yalan söylemeyen ve başkalarını yalnız başlarına bırakan insanlar nasıl kıt hale gelir?') Sivil özgürlüklere saygı göstermek mümkündür, fakat sağlık hizmeti hakkına saygı göstermek mümkün olmayabilir: ekonomi yeterli kaynaklara sahip olmayabilir. Burada önemli olan, zenginliğin tersine, demokrasinin yaratılmasına gerek olmamasıdır. Demokrasi sadece korunmalıdır. İktisatçı James Mirrlees, zenginliğin dağılımı üzerine kafa yorarken, niçin üretim konusundaki bireysel yetenek farklılıklarına dikkat etmemiz gerektiğini, güdüleri ve bunlara eşlik eden yükümlülükler kavramını (anlaşmalara uyulması, fırsatçı davranışlarda bulunulmaması vb.) düşünmemiz gerektiğini, insanların ihtiyaçlarını dikkate almamız gerektiğini ve bununla ilişkili liyakat sorununa dikkat etmemiz gerektiğini inandırıcı biçimde ortaya koyan ilk kişi olmuştur. Vergiler ve sübvansiyonlar aracılığıyla zenginliği eşitleme yönünde aşırı bir devlet müdahalesi hanehalklarının zenginlik yaratma heveslerini o ölçüde kırabilir ki bundan herkesin çıkarı zarar görebilir. Bu, klasik eşitlik-etkinlik dengesi sorunudur.

## Piyasa-topluluk ara noktası

Tüm toplumlar, piyasaların ve toplulukların bir bileşimine dayanır. İnsanlar işbirliğinden yararlanmadaki zorlukların üstesinden gelmenin yollarını keşfettikleri

için, değişen koşullar bu bileşimin değişmesine yol açar. Toplulukların piyasaların işleyişine yardımcı olmaları alışılagelmiş bir durum olmalıdır. Hiçbir hukuki sözleşme mükemmel değildir. Bunları hazırlamaları istenen avukatlar ne kadar kurnaz olurlarsa olsunlar, eksik kalan bazı ayrıntılar olacaktır. İyi işleyen bir toplum, birisinin diğeriyle yaptığı işlerde *makul ayrıntıların* neler olduğuna ilişkin zımni bir anlayışa varmış bir toplumdur. Topluluklar makul beklentilerin oluşmasında ve sürdürülmesinde önemli bir rol oynayabilir. Bunlar, hanehalklarının sorunlar üzerine düşünebildiği ve piyasa mallarının ve kamu hizmetlerinin kalitesine ilişkin bilgi alışverişinde bulunabildikleri kurumları oluştururlar. Topluluklar, ayrıca, siyasi tartışmalar için de bir platformdur. Piyasaları ve devleti disiplin altına sokarlar.

Fakat bunlar aynı zamanda piyasaların ortaya çıkışını bastırırlar. Topluluk içindeki bağlar yoğun ve sıkı ise, buralardan çıkışın maliyeti yüksek olabilir. İçinde bulunduğu topluluktaki uzun dönemli ilişkilerinden kurtulmayı ve piyasaya yönelmeyi arzulayan bir kişi, geride bıraktığı ailesinin topluluk tarafından cezalandırılma riskiyle karşı karşıya kalması durumunda bunu yapamayacaktır. Bunun karşıtı bir durumda, piyasaların gelişmesi toplulukları yok edebilir ve kolayca zarar görebilen bazı grupların durumunu daha da kötüleştirir. Eğer yakın kasabalarda piyasalar gelişirse, köylerle bağları daha az olanların (genç erkekler) bunlardan yararlanmaya ve mevcut toplumsal kurallarla kutsal olarak kabul edilen geleneksel yükümlülüklerinden kurtulmaya çalışmaları muhtemeldir. Toplulukla bağları daha sıkı olanlar bunu fark edecekler ve sözleşmelerin

hükümlerine uyarak sağlanacak yararların artık daha az olduğunu düşüneceklerdir (II. bölüm). Her iki durumda da karşılıklılığı öngören toplumsal kuralın zayıflaması ve böylece belli insan gruplarının (kadınlar, yaşlılar ve çok genç olanlar) durumlarının kötüleşmesi beklenir. Sorunu burada geliştirdiğimiz dille ifade edecek olursak, insanlar işlerini topluluklardan piyasalara doğru aktarırlarsa, bu aktarım dışsallıklara yol açar. İktisadi yorumlarda bunlara ilişkin olarak çok fazla şey göremeyiz, çünkü bunlar, sanayi üretiminin yerel çevreyi niteliksizleştirmesinde olduğu gibi, apaçık görülebilen dışsallıklardan değildir. Devletin görevlerinden biri, bunları belirlemek ve bunlardan zarar görenlerin zararlarını azaltmanın yollarını bulmaktır.

Hukukun üstünlüğü kuralının iyi işlemediği, yetkililerin kamu alanını kendi alanları gibi gördükleri, piyasaların genellikle mevcut olmadığı ülkelerde, insanların yaşamlarını sürdürmelerini topluluklar sağlar. Günümüzde birçok entelektüelin bunları (kişisel olmayan) piyasaların cazip bir alternatifi olarak görmelerinin nedeni budur. Fakat komünal yükümlülüklerin piyasaların gelişmesini engelleyebileceğini akıldan çıkarmamalıyız. Bundan başka, geçmişten devralınan kişisel yükümlülükler kamu yetkililerinin tarafsız davranmalarını engelleyebilir. Becky'nin dünyasında yolsuzluk olarak görülenler, Desta'nın dünyasında toplumsal yükümlülük olabilir. Benzer şekilde, Becky'nin dünyasında bir kişinin sivil bağı, bir başka kişinin özel çıkar grubunu oluşturabilir. Algılamadaki bu farklılıklar, toplumsal trajedilere yol açan kültürel çatışmaların kaynaklarından birini oluşturmaktadır. Desta'nın dünyasında toplulukların birbirleriyle kapışmaları alışılmadık bir şey

değildir, fakat elde silah sokaklara dökülmek iktisadi ilerlemeye yol açmamıştır.

### *Demokratik seçim kuralları*

İyi düzenlenmiş bir toplumda, sivil eğitim insanlara yurttaşlık bilincini aşılamaya çalışır. Alışveriş yaparken, kimin neye niçin ihtiyacı olduğunu bilmemize gerek yoktur. Piyasalar, yurttaşların piyasada günlük işlerini yürütürken birbirlerinden endişe duymamalarını sağlayacak şekilde, bilgi maliyetlerinden çok büyük tasarruf etmelerine yardım eder (IV. bölüm). Fakat ideal piyasalar bile sadece özel mallarda yapılan işlemler konusunda etkindir. Yurttaşlar, dışsallıkları, kamusal malların arzını ve zenginliğin dağılımı ve hukukun üstünlüğü gibi yararlı malların arzını içeren *kamusal* alanda birbirlerine ilişkin olarak kaygı *duymalıdırlar*. Sivil duyarlılık, yaşamımızın özel ve kamusal alanları arasındaki bölünmenin farkına varılması ve bunun kabul edilmesidir.

Özel ve kamusal alanlar arasındaki farklılık, günlük işler temelinde, devletin uzanabileceği yere bağlıdır. Devletin sadece hukukun üstünlüğünü sağladığı ve yurttaşlarını dış saldırılardan koruduğu bir devlette –Minimal Devlet–, kişinin toplumdaki yoksullara ilişkin endişesi, bugün Batı Avrupa'da var olan türden bir Refah Devletinde yaşayan birinin duyacağı endişeden farklı olacaktır. Bunun nedeni, Refah Devletinde, bu kişinin gelirin yeniden dağılımını finanse etmek için ek vergi ödeme durumuyla karşı karşıya kalması, oysa Minimal Devlette yeniden dağılımın ancak

gönüllü gelir transferleri yoluyla mümkün olabilmesidir. Bu kişinin Refah Devletinde yoksulların durumuna ilişkin olarak endişe duymasına gerek yoktur (gelirin yeniden dağılımına ilişkin önlemleri uygulamak devletin görevidir). Buna karşılık, bu kişi Minimal Devlette onlar adına bu konularda faaliyet gösterecektir. Bu kişinin iki toplumda karşı karşıya kaldığı tercihler büyük ölçüde farklılık gösterdiğinden, yaptığı tercihler de farklı olmaktadır.

Demokratik toplumlarda, seçime giren adaylar kamu politikalarını temsil ederler. Bu yüzden, bir adaya oy verilmesi, bir kamu politikasına ya da, daha doğru bir ifadeyle, mümkün bir politikalar kümesine oy verilmesi anlamına gelir. Kamu politikaları mal ve hizmetlerin üretim ve dağıtımını –bunları burada *sonuçlar* olarak adlandıracağız– etkilediğinden, bir adaya oy verilmesi mümkün sonuçlara oy verilmesi demektir. Yurttaşların sosyal refaha ilişkin yorumları muhtemelen farklılık gösterecektir. Bu yorumlar farklılık gösterirse, adaylar arasında farklı sıralamalar yapacak ve bundan dolayı da farklı şekilde oy vereceklerdir. Fakat yurttaşlar arasında etik değerlere ilişkin olarak çok az görüş birliği olsa bile, kişisel çıkarları genellikle farklılık gösterecek ve kamu politikalarının sonuçları etkileme şekline ilişkin düşünceleri de farklı olacaktır. Bu yüzden, yurttaşlar düşüncelerin bir toplam haline getirilmesi sorunuyla karşı karşıya kalırlar. Kamu yetkililerinin seçimine ilişkin seçim kuralları, yurttaşların etik tercihlerinin bir toplamını alır. Biçimsel olarak, *seçim kuralı*, bir dizi alternatif kümesinden (örneğin, siyasi adaylar arasından), seçmenlerin bu alternatiflere ilişkin *sıralamaları*na dayalı bir seçim yapma yöntemidir.

*Seçmenler niçin tüm adaylar arasındaki sıralamayı ısrarla istemelidir?*

İnsanlar yüzyıllar boyunca birçok seçim kuralı –çoğunluk kuralı, öncelik kuralı, sıralama kuralı, adını gizleme kuralı, onaylama kuralı, anında seçim kuralı vb.– geliştirmişlerdir. Bu kuralların avantaj ve dezavantajları ilk bakışta hemen görülmeyebilir. İdeal bir seçim kuralı var mıdır? Şimdi bu soruyu ele alacağız, fakat ilk başta birçok ulusal seçim sisteminin, seçmenlerden tüm adaylar arasında bir sıralama yapmak yerine, sadece en fazla tercih edilen adayı belirlemelerini istemesinden dolayı ideal olmaktan çok uzak olduklarına işaret etmeliyiz. Bu sistemlerdeki sorun, seçmenlerin en beğendikleri *dışında kalan* adaylar arasında nasıl bir sıralama yaptıklarına ilişkin bilgiyi dikkate almamalarıdır. Eğer sadece iki aday yarışıyorsa, bu sınırlama elbette bir fark yaratmaz, fakat üç veya daha fazla aday varsa, büyük farklılık yaratır. Bunu göstermek için (Tablo 3) üç aday olduğunu –*A*, *B*, *C*– ve seçmenlerin üç gruba ayrıldıklarını varsayalım.

Birinci grupta yer alan ve seçmenlerin % 30'unu oluşturan kişilerin tümü *B*'yi *C*'ye, *A*'yı da *B*'ye tercih etmektedirler. Bu durumu (*A*, *B*, C) olarak göstereceğiz. Seçmenlerin % 36'sını oluşturan ikinci gruptaki sıralama (*B*, *A*, *C*) ve geri kalan % 34'lük seçmen grubunda ise (*C*, *A*, *B*) şeklindedir. Fransız cumhurbaşkanlık seçimindeki gibi bir seçim sistemini ele alalım. Burada, seçim kuralı, hiçbir adayın tam bir çoğunluk sağlayamaması durumunda, en çok oy alan iki adayın sonraki seçimde karşı karşıya gelmelerini öngörmektedir. Bu kurala *çoğulculuk seçimi* adını vereceğiz. Örneği-

mizde, sırasıyla % 36 ve % 34 ile en fazla oyu alan *B* ve C, beraberliği çözecek olan ikinci bir seçime gireceklerdir. Bu seçimde seçmenlerin % 66'sının kendisini C'ye karşı tercih etmesi nedeniyle *B* kolaylıkla kazanacaktır.

Tablo 3. Seçim kurallarının karşılaştırılması

| *Aday sıralaması* | *Bu sıralamayı tercih eden seçmenlerin %'si* |
|---|---|
| (*A*, *B*, C) | 30 |
| (*B*, *A*, C) | 36 |
| (C, *A*, *B*) | 34 |

Şu durumda kazanan aday:

Çoğulculuk seçimi: aday B
Basit çoğunluk kuralı : aday A
Sıralama kuralı: aday A

Bu sonuca ilişkin olarak doğru olmadığı kesin olan bir şey vardır. Aday *A* büyük bir çoğunluk elde etmiştir: seçmenlerin % 64'ü *B*'ye karşı *A*'yı tercih etmekte ve % 66'sı C'ye karşı *A*'yı tercih etmektedir. Doğal olarak *A*'nın seçilmesi gerekmektedir. Bunun temelinde yatan düşünce, ***basit çoğunluk kuralını*** kabul etmektedir. Bununla, seçmenlerin tüm adaylar arasından sıralama yapmalarını ve, bu sıralamalara dayalı olarak, birbiriyle girdikleri yarışın her birinde rakibini alt eden adayın kazanmasını öngören bir kuralı ifade etmek istiyorum.

Uyguladığım bu akıl yürütmeyle ilişkili sorun, bunun sayısal örneklerin esiri olmasıdır. Çok sayıda adayı ve çok

sayıda seçmen sıralamasını içeren bir başka durumda, belki de bir başka seçim kuralı basit çoğunluk kuralına göre sezgisel olarak daha çekici bir galibi ortaya çıkaracaktır. Bu dikkate alındığında, alternatif seçim kurallarının, herhangi bir seçim kuralının yerine getirmesi gereken temel etik ilkeler açısından değerlendirilmesi en uygunu olacaktır. Kenneth Arrow seçim kuramına ilişkin bu aksiyomatik yaklaşımı 1951'de, bugün de insani bilimler ve toplumsal bilimlerdeki en önemli başyapıtlardan biri olan bir kitapçıkta ilk kez ortaya koymuştur. Bundan sonraki bölümde, tam da Arrow'un ele aldığı biçimde olmasa da, buradaki amacımız açısından benzer olan bir dizi etik ilkeyi ele alacağım.

## *Etik açıdan ideal bir seçim kuralının olanaksızlığı*

Bu etik ilkeler nelerdir? Bunlardan biri, herkesin görüşüne göre aday *A*'nın aday *B*'den daha iyi olması durumunda *B*'nin seçilmemesini öngören *uzlaşma ilkesi* olacaktır. Bir diğer önemli ilke, 'herkesin bir oyunun olması' ya da eşit davranma ilkesi olarak ifade edilebilecek olan, tüm seçmenlerin oyunun eşit olması ilkesidir. İktisatçılar bu ilkeye *gizlilik* ilkesi adını vermektedirler, çünkü bu kural sizin kim olduğunuzun seçimi etkilememesi gerektiği üzerinde durmaktadır.

Üçüncü ilke *tarafsızlık ilkesi* olarak adlandırılmıştır. İki öğeden oluşmaktadır. Birincisi seçim kuralının herhangi bir adayın (hatta görevlilerin bile!) lehine olmaması gerektiğini ifade etmektedir. İkincisi seçim kuralının aday *A*

ve *B* arasında yapacağı bir tercihin, seçmenlerin üçüncü aday *C*'ye ilişkin görüşlerine bağlı olmamasını gerektirmektedir. Birinci öğe, aralarından seçim yapılan alternatiflerin adaylar olduğu mevcut durumda kesinlikle çekicidir. [ABD Anayasası'nda değişiklik yapma durumunda, statüko (Anayasa) diğer tüm alternatiflere göre daha fazla tercih edileceğinden bu koşul ihlal edilmiş olur.] İkinci öğenin gücünü görmek için, *sıralama kuralını* ele alalım. Bu kurala göre, seçimde üç aday yarışıyorsa, her seçmen en çok tercih ettiğine üç puan, ikinci tercihine iki puan ve en az tercih ettiğine bir puan verecektir. Bu kural adayları aldıkları toplam puana göre sıralamaktadır. Sıralama kuralının uzlaşma ilkesine ve gizlilik ilkesine uygun olduğunu göstermek kolaydır. Fakat bu kural tarafsızlık ilkesi açısından sorunla karşılaşmaktadır. Bunun nasıl olduğunu görmek için, ele almış olduğumuz örnekte 100 seçmen olduğunu varsayalım. Eğer seçimde sıralama kuralı uygulanırsa, aday *A*, 230 puan (30x3+36x2+34x2); aday *B*, 202 puan (30x2+36x3+34x1) ve aday C, 168 puan (30x1+36x1+34x3) alacaktır. Böylece sıralama kuralına göre adaylar, *A*, *B*'ye göre üst sırada, *B*, C'ye göre üst sırada olacak biçimde sıralanacaktır. Fakat daha önce adayları (*B*, *A*, C) olarak sıralayan 36 seçmenin fikir değiştirip bunları (*B*, C, *A*) biçiminde sıraladığını varsayalım. Bu durumda, aday *A*, 194 puan (30x3+36x1+34x2); aday *B*, 202 puan (30x2+36x3+34x1) ve aday C, 204 puan (30x1+36x2+34x3) alacaktır. Bu durumda, adaylar, C, *B*'ye göre daha üst sırada, *B*, *A*'ya göre daha üst sırada olacak biçimde sıralanacaktır. Ancak 36 seçmenin sadece aday *A* ve C'nin göreli üstünlüklerine ilişkin görüşlerini

değiştirdiklerine dikkat ediniz: aday *B* bunların ilk tercihi olmayı sürdürmektedir. Buna rağmen, sıralama kuralı *B* ve *C*'nin göreli yerlerinde değişikliğe yol açmıştır. Bu, kuralın tarafsızlık ilkesi biçimindeki ikinci öğesinin sağlanmasının kesin olmadığını göstermektedir.

Buna karşılık, basit çoğunluk kuralı, seçmenlerin adaylara ilişkin sıralamaları ne olursa olsun, uzlaşma, gizlilik ve tarafsızlık ilkelerini karşılamaktadır. Ne yazık ki, bu kural dördüncü ilke olan *geçişlilik* ilkesiyle çelişmektedir. Geçişlilik ilkesi, bir seçim kuralının *A*'yı *B*'ye göre üst sıraya ve *B*'yi *C*'ye göre üst sıraya yerleştirmesi durumunda, *A*'nın *C*'ye göre üst sırada yer almasını gerektirmektedir. Basit çoğunluk kuralının her zaman geçişli olmadığını göstermek için biraz önce ele aldığımız durumu, yani seçmenlerin % 30'unun aday *A*, *B* ve *C*'yi (*A*, *B*, *C*) şeklinde, % 36'sının (*B*, *C*, *A*) şeklinde ve % 34'ünün (*C*, *A*, *B*) şeklinde sıraladıkları durumu ele alalım. Basit çoğunluk kuralı, seçmenlerin % 64'ünün *A*'yı *B*'ye göre üst sıraya yerleştirmeleri ve % 66'sının *B*'yi *C*'ye göre üst sıraya yerleştirmelerinden dolayı *A*'yı *B*'ye göre üst sıraya yerleştirmektedir. Geçişlilik ilkesi, kuralın *C*'ye göre *A*'yı üst sıraya yerleştirmesi gerektiğini söylemektedir. Fakat seçmenlerin % 70'i *C*'yi *A*'ya göre üst sıraya yerleştirmektedirler. Bu durum, basit çoğunluk kuralının *A*'ya göre *C*'yi üst sıraya yerleştirmesi gerektiğini ifade etmektedir Burada bir çelişki mevcuttur ve bu olasılık 18. yüzyılda Marquis de Condorcet tarafından belirlenmiştir. Bu örnek, iktisat literatüründe Condorcet paradoksu olarak bilinmektedir.

Bu saf bir kuram mıdır yoksa geçişlilik ilkesi gerçek yaşamdaki basit çoğunluk kuralı tarafından ihlal mi edilmek-

tedir? Siyaset bilimcileri, ABD Kongresi'nde verilen kararları inceleyerek bu soruyu araştırmışlardır. İncelemelerini nasıl yaptıklarını görmek için yukarıdaki örneğe dönelim, fakat şimdi alternatifleri ABD Kongresi'ne sunulan yasa tasarıları olarak yeniden adlandıralım. Varsayalım ki *A*, Kongre'ye sunulan yasa tasarısı, *B* ve *C* ise bu yasada yapılacak değişikliklerdir. Kongre üyelerinden bu üç alternatif arasında bir sıralama yapmalarının istenmediğini, bunun yerine, önce *A* ve *B* için bir oylama yapılması ve daha sonra bu oylamanın galibi ile *C* arasında bir oylama yapılması şeklinde bir kuralın olduğunu varsayalım. Basit çoğunluk kuralına göre, birinci oylamada *A* kazanacak (seçmenlerin % 64'ü *B*'ye göre *A*'yı tercih etmektedir); ikinci oylamada *C*, *A*'yı alt edecektir (seçmenlerin % 70'i *A*'ya göre *C*'yi tercih etmektedir): Sonuçta *C* seçilmiş olacaktır. Şimdi de Kongre üyelerinin önce *A* ve *C* arasında ve daha sonra da bu oylamanın galibi ile *B* arasında bir seçim yapmalarının istendiğini varsayalım. Basit çoğunluk kuralına göre, ilk oylamada *C* kazanacak (seçmenlerin % 70'i *A*'ya göre *C*'yi tercih etmektedir), fakat ikinci oylamada *B* galip gelecektir (seçmenlerin % 66'sının *C*'ye göre *B*'yi tercih ettiğini hatırlayınız). Sonuç, seçmenlere hangi alternatif çiftlerinin sunulduğuna bağlı olmaktadır: Kongre'nin gündemi önemlidir. Seçim kuralının geçişlilik ilkesine uygun olduğu durumlarda gündemin önemli olmayacağı kolayca incelenebilir. ABD Kongresi'ndeki oylamaların sonuçlarını inceleyen siyaset bilimciler bazen gündemin önemli olmadığını belirlemişlerdir. Gündem önemli olursa, bu durum, seçim kuralının geçişlilik ilkesini ihlal ettiğinin bir işareti olmaktadır.

Basit çoğunluk kuralı ve sıralama kuralı seçim kurallarından sadece iki tanesidir. Burada, seçmenlerin adaylara ilişkin sıralamaları ne olursa olsun, uzlaşma ilkesine, gizlilik ilkesine, tarafsızlık ilkesine ve geçişlilik ilkesine uygunluğuna güvenilecek herhangi bir seçim kuralının olup olamayacağı sorusu ortaya çıkmaktadır. Arrow'un 'olanaksızlık kuramı', alternatiflerinin sayısının ikiyi aşması durumunda bu sorunun yanıtının 'hayır' olacağını söylemektedir. Bu kuram, alternatiflerin sayısının üç veya daha fazla olması durumunda, tüm seçim kurallarının bazen dört etik ilkesinden en az birini ihlal etmesi gerekeceğini kabul etmektedir. (Alternatifler iki tane olduğunda, Arrow'un kuramı geçerli olmamaktadır. Örneğin, basit çoğunluk kuralı, seçmenlerin tercihleri ne olursa olsun, etik kuralların dördünü de karşılamaktadır. Geçişlilik ilkesi uygulanmamaktadır, çünkü bu ölçüt ancak üç veya daha fazla alternatif olduğunda geçerlidir.)

Ortaya çıkan sonuç hem derin hem de sarsıcıdır. Bu ikilemden kurtulmanın tek yolu, ilkelerden birini bir kenara koymaktır. Bu dört ilkeden tarafsızlık ilkesi iktisatçılar tarafından en dikkatle incelenen ilke olmuştur. Bu ilke, bir seçim kuralının kullanmasına izin verilecek *tek* bilginin, her seçmenin adaylar arasında yapacağı sıralama olduğunu savunmaktadır. Bununla birlikte, seçim sürecini tehlikeye sokmadan bir seçim sandığında kullanılmasına izin verilebilecek ek bilgilerin hangileri olduğuna ilişkin hiç kimse kanıt sunamamıştır. Seçmenlerin etik 'duygularının' karşılaştırılması bu türden bir bilgi olabilir mi? Bu bilgi, hiç kuşkusuz tarafsızlık ilkesini ihlal edecek ve Arrow'un çelişkisini çözmek için bir yol sunacaktır. Fakat

bu karşılaştırmayı kim yapacaktır ve bunu yapan kişiye niçin güvenilsin? Bana göre, Arrow'un kuramını kullanmayı sürdürmemiz ve yapabileceğimizin en iyisini yapmamız gerekmektedir. Öyleyse, bir seçim kuralının, adaylar arasında yapılacak bir sıralama türü için, seçmenlerin tümünün sıralamaları bu türe girdiğinde dört etik aksiyomu karşılaması durumunda *iyi işleyeceğini* söyleyebiliriz. Bir seçim kuralının iyi işlemesi durumunda, basit çoğunluk kuralının da iyi işleyeceği kanıtlanabilir. Bundan başka, basit çoğunluk kuralı, diğer seçim kurallarının iyi işlemediği bazı durumlarda iyi işler. Condorcet paradoksuna rağmen basit çoğunluk kuralı tüm seçim kuralları arasında en sağlamı olarak görünecektir. Bu nedenle, ortaya çıkan bir uzlaşma, basit çoğunluk kuralının benimsenmesi olmaktadır. Bunun bir koşulu, bir seçimde hiçbir adayın tüm rakipleri karşısında basit bir çoğunluğu elde edememesi durumunda, ikili karşılaştırmalarda en fazla sayıda rakibini yenenler arasında sıralama puanı en yüksek olanın kazanmasıdır.

Tıpkı olanaksız bir işten sonuç almanın mümkün olmaması gibi, ideal seçim kuralları da mevcut değildir, ideal piyasalar hoş bir mittir ve devleti insanlar yönettiği için ideal devlet oluşturulamaz. Bunların hepsi fazlasıyla iç karartıcı ise, çevremizdeki insani kayıpların bu analitik güçlüklerin herhangi birinden kaynaklanmadığını kabul etmeliyiz. Engellenen ve heba edilen yaşamlara yol açan şey, bu kitapçıkta anlattığım 'olanaksızlık kuramları' değildir. Bunlar, insanlar henüz birlikte yaşamayı öğrenemedikleri için ortaya çıkmaktadır.

# SONSÖZ

Esas olarak deneyimleri birbirine çok benzeyen insanların yaşamlarının nasıl o kadar farklı olabileceğini ve bunun nasıl sürebileceğini size göstermek için Becky'nin ve Desta'nın deneyimlerinden yararlandım. Desta'nın yaşamı bir yoksulluk yaşamıdır. Onun dünyasında insanların gıda güvenliği yoktur, insanlar fazla bir varlığa sahip değillerdir, ilerlemeleri engellenmiştir ve heba edilmişlerdir, uzun yaşamazlar, okuyup yazamazlar, güçsüzdürler, hasadın kötü olmasına ve hanehalkının uğrayacağı felaketlere karşı kendilerini iyi sigortalamamışlardır, kendi yaşamları üzerinde denetimleri yoktur ve sağlıksız koşullarda yaşarlar. Her yoksunluk diğer yoksunlukları güçlendirir, bu nedenle emeğin çabasının, fikirlerin, imal edilmiş sermayenin, toprağın ve doğal kaynakların verimliliği çok düşüktür ve düşük kalmaya devam eder. Desta'nın yaşamı her gün sorunlarla doludur.

Becky bu tür yoksunluklara katlanmaz. O, içinde yaşadığı toplumun *zorluklar* adını verdiği şeylerle karşı karşıyadır. Onun dünyasında harcanan emeğin, fikirlerin, imal edilmiş sermayenin, toprağın ve doğal kaynakların verimliliği çok yüksektir ve sürekli olarak da artmaktadır. Bu

zorlukların aşılmasında sağlanan başarı, sonraki zorlukların aşılmasındaki başarı olasılığını artırır.

Bununla birlikte, Becky'nin ve Desta'nın yaşamları arasındaki çok büyük farklılıklara rağmen, bunları ele almanın ortak bir yolu mevcuttur ve iktisat bunları analiz etmede en önemli dildir. Hiç kuşkusuz, yaşamın temel öğelerinin sadece iktisada indirgenemeyeceğinin ifade edilmesi insana cazip gelebilir, fakat dünyanın her yerindeki insanların yaşamlarını sürdürmeye çalışırken izledikleri, insanı hayrete düşürecek çeşitlilikteki yolları anlayabilmek için iktisadi düşünmenin gerekli olduğu konusunda sizleri ikna edebildiğimi umuyorum. Bu konuda bazılarının başarılı, bazılarının başarısız olmaları beklenen bir durumdur. İktisat bize ne kişisel başarısızlığın ne de kişisel başarının sadece bir kişisel çaba ve şans sorunu olduğunu gösterir. Başarı ve başarısızlık, kişisel ve toplumsal olanın kesişim noktasında yer alır. Elbette, bunu böyle söylemek kolaydır, fakat kişisel ve toplumsal olanın etkileşim yollarını ortaya çıkarmak olağanüstü zordur. Bunun yine de yapılabileceğini ve bu yolların neler olduğu anlaşılmadan ulusal ve uluslararası politikalar konusundaki tartışmaların verimsiz olduğunu size göstermeye çalıştım.

Desta'nın maddi ihtiyaçlarına ilişkin bir liste hazırlamanın çekiciliğine direniyorum. Bu, kısmen bunların neler olduğunun çok belirgin olmasından, kısmen de sadece en acil ihtiyaçları karşılayacak olmasından kaynaklanmaktadır. Becky'nin dünyasının, Desta'nınki için engeller yaratmaması da (ticaret kısıtlamaları, ülke içi tarım sübvansiyonları vb. yoluyla) çok belirgin ve acil bir ihtiyaçtır. Desta'nın dünyasındaki toplumların, kapsamlı zenginlikle-

rini artıracak şekilde birbirleriyle iş yapmanın yeni yollarını nasıl keşfedecekleri –bu, Desta'nın ele geçirmesini hepimizin arzuladığı, yakalanması zor bir kuştur– belli değildir ve bu da yakında gerçekleşecek gibi görünmemektedir.

Zimbabwe'den Yargıç Nicholas McNally, Papalık Sosyal Bilimler Akademisi'nin Vatikan'daki 2001 Yılı Genel Toplantısı'nda yaptığı duygusal konuşmada, herkesi, yoksulluğu, değişmekte olan ve başka yerlerde genellikle gelişme sağlanan bir dünyada giderek artan iktisadi zorluklar karşısındaki bir kadercilik duygusu olarak görmeye çağırmıştır. Aynı toplantıda, siyaset bilimcisi Wilfrido Villacorta, 'yoksul' teriminin bazı ülkeler için kullanılmasının belki de artık yararlı olmadığını, bu ülkelerin insanların durumlarını iyileştirmelerini sağlayacak kurumlara, politikalara ve sivil davranışlara sahip olup olmadıklarını sorabilmemiz için 'ilerlemeci' gibi terimlere göre sınıflandırılmaları gerektiğini öne sürmüştür. Belki de Becky'nin dünyasının Desta'nın dünyası için yapabileceği en iyi şey, oradaki insanların başka yerlerdekilerin yaşam koşullarını iyileştirmede kullandığını uzaktan gözledikleri ve oluşturmada çok istekli oldukları yerel girişimleri –eğitim ve temel sağlık hizmetiyle ilgili olanlar dahil– geliştirmek ve desteklemek için mali ve teknik yardım sağlamaktır. Belki de Desta'nın dünyasının Becky'nin dünyası için yapabileceği en iyi şey, oralardaki iktisadi büyümenin Doğa üzerinde yaptığı muazzam baskılar konusunda onları uyarmaktır. Ne yazık ki, her iki dünyada da iktisadi gelişmeyi sağlamanın hiçbir mucizevi ilacı bulunmamaktadır.

# EK OKUMA LİSTESİ

*Political Economy*, Edmund Phelps (Norton, 1985) ve *Economics*, Joseph Stiglitz ve Carl Walsh (Norton, 2006) iyi yazılmış, giriş niteliğinde ders kitaplarıdır.

I. Bölüm

İktisadi büyüme konusunda, bakınız *The Mystery of Economic Growth*, Elhanan Helpman (Belknap, 2004).

II. Bölüm

Güven konusunda, bakınız *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, yay. haz.: Diego Gambetta (Blackwell, 1988) ve *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, yay. haz.: Partha Dasgupta ve İsmail Serageldin (World Bank, 2000). Oyun kuramlarına giriş için iyi kitaplar şunlardır: *Fun and Games*, Ken Binmore (Heath, 1992) ve *Games, Strategies, and Managers*, John McMillan (Oxford University Press, 1993).

III. Bölüm

*An Inquiry into Well-Being and Destitution*, Partha Dasgupta (Clarendon, 1993) topluluklara ilişkin daha ayrıntılı bir anlatım sunmaktadır.

IV. Bölüm

Piyasalar konusunda, bakınız *Microeconomic Theory and Applications*, Edgar Browning ve Mark Zupan (Addison Wesley, 1998). Piyasa başarısızlığının makro ekonomik sonuçları konusunda, bakınız *Macroeconomics*, N. Gregory Mankiw (Worth, 2000).

V. Bölüm

Bilgi ekonomisi konusunda şu kitaptaki makalelere bakınız: *The Economics of Science and Innovation*, yay. haz.: Paula Stephan ve David Audretsch (Edward Elgar, 2000).

VI. Bölüm

Hanehalkları konusunda, bakınız *A Treatise on the Family*, Gary Becker (Chicago University Press, 1981).

VII. Bölüm

Doğal sermayenin ekonomisi konusunda, bakınız *Human Well-Being and the Natural Environment*, Partha Dasgupta (Oxford University Press, 2001).

VIII. Bölüm

Devletin rolü konusunda, bakınız *Economics of the Public Sector*, Joseph Stiglitz (Norton, 2000). Kolektif tercih konusunda klasik bir çalışma şu kitaptır: *Choice and Individual Values*, Kenneth Arrow (Wiley, 1951; 2. Baskı, 1963). *Collective Choice and Social Welfare*, Amartya Sen (North Holland, 1979), kolektif tercih ve bunun toplumsal yaşamdaki yerine ilişkin kapsamlı tartışmaları içermektedir. Bu bölümdeki anlatım şu makaleden alınmıştır: 'The Fairest Vote of All',

Partha Dasgupta ve Eric Maskin, *Scientific American* (March 2004).

Konunun uzmanı olmadığımdan dolayı disiplinimin tarihine ilişkin bir yapıtı bunlara dahil etmedim. İktisadi düşüncenin tarihini öğrenmek isteyen okuyucular şu kitabı incelemelidir: *Epochs of Economic Theory*, Amiya Dasgupta (Blackwell, 1985).

# İKTİSAT

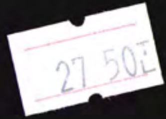
## PARTHA DASGUPTA

Türkçesi: ABDULLAH ERSOY

**ULUSLARARASI ÖLÇÜDE TANINAN ÜNLÜ İKTİSATÇI PARTHA DASGUPTA, ÖRNEKLEYİCİ İKİ DURUMDAN YOLA ÇIKARAK İKTİSAT KONUSUNDA VAZGEÇİLMEZ BİR GİRİŞ METNİNE İMZA ATIYOR. MÜLKİYET HAKLARI, PAZARLAR, ALTYAPI YATIRIMLARI, DİNAMİK DENGE, SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA GİBİ, İKTİSAT ÜZERİNE TÜM TARTIŞMALARDA SÖZÜ GEÇEN BAŞAT KAVRAMLARI AÇIKLAYICI BİR PERSPEKTİFLE SUNUYOR OKURA. BU TEMEL ÇIKIŞ NOKTASINDAN HAREKETLE İNSANLAR ARASINDAKİ TOPLUMSAL İLİŞKİLERDEN ÇEVRE SORUNLARINA DEK UZANAN GENİŞ BİR YELPAZEDE DİSİPLİNİN TÜM ÖNCÜLLERİNİ BERRAK BİR BAKIŞLA ÇÖZÜMLÜYOR. KONU HAKKINDAKİ TEMEL BİLGİLERİN YARDIMCI BİR OKUMA LİSTESİYLE DESTEKLENDİĞİ NİTELİKLİ VE AYDINLATICI BİR ANALİZ.**

Kültür Kitaplığı: 108; İktisat: 3





9 789752 984493

D